

INSTITUTO POLITÉCNICO DE COIMBRA  
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DE  
COIMBRA

## **PROJETO**

### **ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA DE UMA IPSS: FUNDAÇÃO NOSSA SENHORA DA GUIA EM AVELAR**

**Adriana Filipa Carnoto Santos**

Projeto realizado no âmbito do Mestrado em Gestão Empresarial com a  
Orientação de:

Dr.<sup>a</sup>. Elisabete Neves

julho de 2015

## **Resumo**

### **ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA DE UMA IPSS: FUNDAÇÃO NOSSA SENHORA DA GUIA EM AVELAR**

O país atravessa uma grande crise financeira, é desta forma que vai ganhando importância a realização de análises de viabilidade económico-financeira de IPSS'S, com o objetivo de determinar as suas capacidades e potencialidades, para que deste modo sejam adotadas estratégias competitivas. Este trabalho mostra que em períodos de crise económica e financeira é de grande relevância saber como as IPSS, conseguem superar as dificuldades económicas e financeiras comuns ao país.

Palavras-Chave: Crise Económica, IPSS, Viabilidade Económica, Sustentabilidade

## **Summary**

### **ANALYSIS OF ECONOMIC AND FINANCIAL FEASIBILITY OF A IPSS: FOUNDATION OUR LADY OF GUIDE IN AVELAR**

The country is facing a major financial crisis, this is how we will become more important the analysis of economic and financial viability of IPSS'S, in order to determine their capabilities and potential, so this way are adopted competitive strategies. This work shows that in times of economic and financial crisis is of great importance to know how the IPSS, can overcome the economic and financial difficulties common to the country.

Keywords: Economic Crisis, IPSS, Economic Feasibility, Sustainability

## **Agradecimentos**

Em primeiro lugar agradeço aos grandes pilares da minha vida, os meus pais por me terem apoiado sempre durante a realização deste projeto e por nunca me terem deixado desistir, mesmo quando os obstáculos pareciam ser quase impossíveis de ultrapassar, acreditando sempre em mim.

Em segundo lugar quero agradecer à minha orientadora e Professora Maria Elisabete Neves por todo o apoio e disponibilidade demonstrada durante a realização deste Projeto.

Agradecer também a todos os meus amigos, a infinita paciência e companheirismo, que em muito contribuíram para a sua realização. Não existe palavras que possam expressar todo o apoio que me deram.

Agradecer ainda, ao meu namorado todo o apoio e compreensão prestados durante o Mestrado.

Quero agradecer ainda, à Fundação Nossa Senhora da Guia – Avelar, mais concretamente ao Prof. José Humberto Paiva de Carvalho e ao Dr. Pedro Jacob, todo o apoio e disponibilidade concedida ao longo do mestrado e do Projeto.

Finalmente a todos os que contribuíram, direta ou indiretamente, para a concretização deste trabalho.

A todos, muito obrigada.

## Índice

1.Introdução.....	9
1.1.Apresentação do tema.....	10
1.2.Justificação da escolha.....	11
1.3.Objetivos do estudo.....	12
1.3.1.Objetivo Principal.....	12
1.3.2.Objetivos Específicos.....	12
2.Enquadramento teórico.....	13
2.1.Conceito de IPSS'S.....	13
2.2.A Evolução das IPSS'S em Portugal.....	14
2.3.Importância das IPSS'S em Portugal e na Europa.....	15
2.4.A crise económica e as IPSS'S.....	17
2.5.Normalização Contabilística para as Entidades do Setor Não Lucrativo.....	20
2.5.1.Entidades do Setor Não Lucrativo.....	20
2.5.2.Importância do Setor Não Lucrativo a nível nacional e internacional.....	21
2.5.3.Relato Financeiro nas Entidades do Setor Não Lucrativo.....	21
2.5.4.Normativo Contabilístico aplicável às Entidades do Setor Não Lucrativo.....	22
2.5.5.NCRF-ESNL/SNC.....	23
2.6.Análise da Viabilidade Económica-Financeira.....	24
2.6.1.Elementos de base á análise económica financeira.....	26
2.6.2.Métodos e técnicas de análise.....	27
2.6.3.Método dos Indicadores e dos Rácios.....	28
2.6.3.1.Indicadores de Equilíbrio Financeiro de Curto Prazo.....	29
2.6.3.2.Indicadores de Equilíbrio de Médio e Longo Prazo.....	31
2.6.3.3.Indicadores de Rendibilidade.....	29
2.6.3.4.Rácios de Risco Económico, Financeiro e Global.....	34
2.6.3.5.Indicadores de Risco de Falência.....	36
3.Metodologia.....	37
4.Estudo Aplicado.....	39

4.1.Apresentação da história da IPSS em Estudo.....	40
4.1.1.Papel da FNSG na Comunidade.....	41
4.2.Estudo de Viabilidade Económica Financeira à IPSS .....	42
4.2.1.Análise do balanço patrimonial da FNSG.....	42
4.2.2.Alterações ao balanço patrimonial .....	43
4.2.3.Análise do balanço patrimonial corrigido .....	46
4.2.4.Principais diferenças encontradas nas Demonstrações Financeiras de uma IPSS'S em relação a outras entidades .....	46
4.2.5.Análise do balanço Funcional. ....	47
4.2.6.Análise da Situação Económica e Financeira .....	49
Análise dos Indicadores de Liquidez e do FMLI .....	49
Análise dos Indicadores Financeiros.....	50
Análise dos Meios Libertos e Rendibilidade:.....	52
Análise dos Indicadores de Risco: .....	52
Análise dos valores do Z-SCORE.....	53
5.Discussão .....	54
6.Conclusões, Recomendações e Sugestões de Investigação Futura .....	56
7.Referências .....	58
8.Anexos.....	63

## Índice de Tabelas

Tabela 1 - Fórmula de Cálculo do FMLF .....	29
Tabela 2 - Fórmula de Cálculo das NFM.....	29
Tabela 3 - Fórmula de Cálculo da TL.....	30
Tabela 4 - Fórmula de Cálculo da LG .....	30
Tabela 5 - Fórmula de Cálculo da LR .....	30
Tabela 6 - Fórmula de Cálculo da LI .....	31
Tabela 7 - Fórmula de Cálculo do Rácio de Estrutura do Endividamento.....	31
Tabela 8 - Rácio de Estrutura do Passivo .....	32
Tabela 9 - Fórmula de Cálculo da Autonomia Financeira.....	32
Tabela 10 - Fórmula de Cálculo da Solvabilidade Total .....	32
Tabela 11 - Fórmula de Cálculo de Endividamento.....	32
Tabela 12 - Fórmula de Cálculo do Rácio do Peso do Endividamento e do Debit Equity Ratio Estrutura.....	33
Tabela 13 - Fórmula de Cálculo da ROA .....	33
Tabela 14 - Fórmula de Cálculo do ROE ou RCP .....	34
Tabela 15 - Fórmula de Cálculo do GAO .....	35
Tabela 16 - Fórmula de Cálculo da GAF.....	35
Tabela 17 - Fórmula de Cálculo da GAC .....	36
Tabela 18 - Fórmula de Cálculo do Z-SCORE .....	37
Tabela 19: Balanço Patrimonial da FNSG.....	43
Tabela 20: Ajustamento na conta de inventários.....	43
Tabela 21: Ajustamento na conta de clientes.....	44
Tabela 22: Ajustamento na conta de adiantamento de fornecedores.....	44
Tabela 23: Ajustamento na conta de diferimentos .....	45
Tabela 24: Ajustamento na conta de adiantamento de clientes .....	45
Tabela 25: Balanço Patrimonial Corrigido .....	46
Tabela 26: Balanço Funcional.....	48
Tabela 27: Indicadores de Liquidez e FML .....	49
Tabela 28: Indicadores Financeiros de Médio e Longo Prazo.....	50
Tabela 29: MLBE, MLLT, MLBT, MLLR e MOL.....	52
Tabela 30: Indicadores de rentabilidade financeira .....	52
Tabela 31: Indicadores de Risco.....	53
Tabela 32: Z-SCORE.....	54

## **Índice de Ilustrações**

Ilustração 1 –Fotografia da Sede da FNSG.....	40
---	----



## **1. Introdução**

Este trabalho surge do projeto realizado no âmbito do Mestrado em Gestão Empresarial no Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra para a conclusão da componente não letiva do mesmo.

A escolha e a pertinência desta temática, quase dispensaria qualquer justificação, tal é a evidência das problemáticas que as IPSS'S têm numa altura de crise económica global.

As IPSS assumem indubitavelmente um papel muito relevante numa sociedade que vive incessantemente momentos críticos de transformação, incerteza e insegurança, face a uma conjuntura económica de grande complexidade. O crescimento económico específico destas instituições leva obrigatoriamente ao aumento do seu impacto económico e social. Há maior necessidade de obtenção de recursos, logo, por consequência, aumenta a necessidade de uma melhor gestão desses mesmos recursos, (Ferreira, 2011).

O país encontra-se instável e muitos cidadãos receiam a dimensão do drama que se vai avolumando: o desemprego crescente, a desorientação dos jovens, o aumento da pobreza, a corrupção política e empresarial, o incumprimento dos compromissos bancários, a diminuição considerável do nível de vida, o abandono dos idosos e dos familiares, o que leva a uma perda generalizada de valores e de princípios, (Ferreira, 2012).

No atual contexto socioeconómico verifica-se uma crescente importância do vulgarmente designado de “setor não lucrativo”, traduzindo um aumento de entidades e no crescente peso que desempenham na economia (Oliveira, 2014).

Este projeto é constituído, essencialmente, por duas partes. Na primeira, através da revisão bibliográfica efetuada, analisamos os diferentes aspetos teóricos relacionados com a temática em estudo, permitindo uma abordagem sobre os conceitos determinantes das IPSS'S e os objetivos do trabalho. Na segunda parte, procedemos à análise empírica, onde apresentamos a metodologia de investigação e o estudo de caso, usando como elemento de análise uma IPSS, “Fundação Nossa Senhora da Guia”.

Apresentamos o seu enquadramento na sociedade e contextualização. Analisamos os dados recolhidos, através de uma Análise da Viabilidade Económica e Financeira. Por fim, apresentamos as conclusões, as limitações e as linhas futuras de investigação.

### **1.1. Apresentação do tema**

A crise que atravessamos, tem contornos económicos, políticos, sociais e financeiros, faz-se sentir em todo o país e está a aumentar a vulnerabilidade dos cidadãos a problemas sociais emergentes, tais como necessidades de bens e serviços básicos de alimentação e saúde (Sobreiro, 2009).

É nesse sentido que as Instituições Particulares de Solidariedade Social, são organizações de economia social, especializadas na ação social, refletem um papel social muito importante para o Estado, bem como para a sociedade civil (Almeida, 2011).

O que é esperado por estas organizações, para além da rentabilidade económica, uma rentabilidade social que pode ser avaliada em termos de desenvolvimento local, da participação dos cidadãos e criação de emprego, ou seja, da melhoria da qualidade de vida e do bem-estar social das populações (Sobreiro, 2009).

Assim, é importante efetuar uma análise de viabilidade económica a uma IPSS em particular, para assim a entidade saber em que situação se encontra, qual a evolução da sua posição financeira e que potenciais necessidades de investimento e de financiamento podem vir a ser as mais indicadas.

Através deste tipo de análise económico-financeira, pode-se diagnosticar a evolução económica e financeira de uma instituição, conhecer a situação atual e propor eventuais medidas corretivas, com vista a evitar uma possível evolução desfavorável. Esta análise, sem dúvida, auxilia os gestores na definição de estratégias que garantem a estabilidade e o equilíbrio financeiro de uma organização e, ao mesmo tempo, assegurar sua permanência e crescimento (Carrilho et al, 2005).

As IPSS, para fazerem face aos problemas, ao nível da sustentabilidade económica, com que diariamente se confrontam, devem abrir-se mais à comunidade, promovendo trabalhos em rede entre elas próprias, com o objetivo de dinamizar uma cultura de parcerias, entre todos os agentes sociais. Como refere Maia (2006), estas instituições têm um papel fulcral no desenvolvimento de uma cultura de responsabilidade individual e

coletiva que contribua para o enriquecimento da qualidade de vida das suas comunidades (Ferreira, 2011).

## **1.2. Justificação da escolha**

Em Portugal, a maioria das organizações de economia social são Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), que podem ser de natureza associativa ou de natureza fundacional. Estas têm como objetivo o apoio social à família, crianças e jovens, idosos e integração social e comunitária, mediante a concessão de bens e a prestação de serviços (Gavino, 2014).

A economia social representa hoje, a nível europeu, cerca de 8% das entidades e instituições e também perto de 10% do emprego, calculando-se que cerca de 25% dos cidadãos europeus estejam a ela ligados, nos mais variados aspetos.

Em Portugal as Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), estão estimadas em mais de 4500 com atividade real, contribuem para 5% do PIB, empregam 270 mil pessoas e envolvem milhares de voluntários.

Estas instituições, que integram aquilo que é vulgar denominar-se por 3º setor, promovem a coesão social, a igualdade de oportunidades e são consideradas pela Comissão Europeia como um dos instrumentos para lutar contra a exclusão social e, naquilo que é certamente mais importante atualmente, para conciliar a qualidade do emprego e a criação de empregos para todos, incluindo os mais vulneráveis.

A economia social distingue-se por combinar perfeitamente a eficiência económica e o empreendedorismo social. Oferece um enorme potencial. A sua diversidade, a sua força e conhecimento são indispensáveis para melhorar e preservar a vida dos cidadãos, nomeadamente dos mais carenciados (Jonet, 2010).

Face ao exposto, pareceu pertinente tomar como objeto de estudo este tipo de instituições de economia social, analisando uma IPSS em concreto. Esta motivação assenta na ausência de estudos empíricos referentes a esta temática. Neste sentido foi formulada a seguinte questão de investigação:

Uma instituição particular de Solidariedade Social num concelho do interior centro e em contexto de crise económica consegue superar as dificuldades económicas e financeiras comuns ao país e continuar na prossecução do seu objetivo social?

### **1.3. Objetivos do estudo**

O maior objetivo deste trabalho será mostrar a importância das IPSS'S, em geral, na economia do país e a análise da viabilidade económica e financeira de uma IPSS, em concreto, para aferir das oportunidades e dificuldades desta instituição e da sua grande importância num concelho onde hoje se vive melhor por via da sua existência. Estas instituições têm-se revelado das maiores empregadoras em Portugal, sendo que o próprio Estado reconhece que as IPSS'S têm um papel de agentes ativos na economia do país.

#### **1.3.1. Objetivo Principal**

Como foi referido anteriormente, os objetivos principais do projeto em apreço relacionam-se essencialmente na necessidade de perceber se a instituição particular de Solidariedade Social em estudo, situada no concelho do interior centro e em contexto de crise económica consegue superar as dificuldades económicas e financeiras comuns ao país e continuar na prossecução do seu objetivo social, através de uma análise de viabilidade económico-financeira de uma IPSS e tentar avaliar a importância deste tipo de análise para a Gestão.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

Paralelamente, os objetivos específicos deste projeto serão:

- a) Saber qual a situação económica das IPSS'S em Portugal mais concretamente a IPSS em estudo;
- b) Expor a importância deste tipo de instituições no desenvolvimento da região, na melhoria das condições de vida.
- c) Explicar de que forma as IPSS'S são importantes para a Economia Portuguesa e Europeia.
- d) Apresentar um enquadramento teórico sobre a Análise da Viabilidade Económica e Financeira.

- e) Elaborar um estudo de viabilidade económico-financeira, com um horizonte temporal de cinco anos.

## **2. Enquadramento Teórico**

No presente ponto é feita a revisão da literatura do tema a analisar e apresentadas as principais fontes de literatura que sustentam o estudo.

A revisão da literatura no âmbito das IPSS, é fundamental para que se compreenda todo o desenvolvimento deste projeto, que se centra em saber como uma instituição particular de Solidariedade Social em estudo situada no concelho do interior centro e em contexto de crise económica consegue superar as dificuldades económicas e financeiras comuns ao país e continuar na prossecução do seu objetivo social. Neste ponto, é feita uma breve abordagem às IPSS'S sustentando a reflexão nas referências teóricas que considere mais pertinentes sobre esta temática, incidindo sobretudo na importância deste tipo de entidades.

### **2.1. Conceito de IPSS'S**

O conceito de IPSS apesar de não ser um conceito novo, tem sido objeto de várias definições por parte de alguns autores e /ou entidades:

IPPS'S são instituições constituídas por iniciativa de particulares, sem finalidade lucrativa, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de solidariedade e de justiça entre os indivíduos, que não sejam administradas pelo Estado ou por um corpo autárquico. Deste modo, torna-se importante conhecer a situação financeira de uma instituição deste tipo e saber ainda se a mesma dispõe de meios financeiros necessários às suas necessidades operacionais e cumprir com as suas obrigações perante terceiros (Sousa, 2010).

*“As IPSS constituem apenas uma categoria de organizações não lucrativas, ou entidades sem ânimo ou escopo lucrativo e de interesse geral, non profit organization (NPO), na terminologia anglo-saxónica.”*

Lopes, L.(2009: 209)

As Instituições particulares de Solidariedade Social são entidades sociais que oferecem à população serviços de proximidade muito diversificados. Estas são específicas do

contexto português e formam já um *quasi-market* da ação social. É deste modo que se consegue fazer chegar à população as prestações de proteção social que são garantidas pelas políticas públicas. Estão dispersas por todo o território e têm uma representação determinante na ação social portuguesa (*Carta Social*, 2007).

Estas instituições, que integram aquilo que é vulgar denominar-se por 3º setor, promovem a coesão social, a igualdade de oportunidades e são consideradas pela Comissão Europeia como um dos instrumentos para lutar contra a exclusão social e, naquilo que é certamente mais importante atualmente, para conciliar a qualidade e a criação de empregos para todos, incluindo os mais vulneráveis (Enteajuda, 2010).

## **2.2. A Evolução das IPSS'S em Portugal**

Desde sempre, o Clero dedicou-se aos atos de assistência e de proteção social com o intuito de prestar caridade e de atuar mesmo junto dos grupos sociais mais desfavorecidos (idosos, doentes, pessoas com deficiência, vítimas de pobreza, crianças).

Em Portugal, pode considerar-se como o primeiro marco da assistência social pública, a constituição da Casa Pia de Lisboa fundada no reinado de D. Maria I, por iniciativa de Diogo Inácio de Pina Manique a 03 de julho de 1780, no âmbito dos problemas sociais que decorreram do terramoto de 1755, começando a funcionar provisoriamente no Castelo de S. Jorge, onde se recebiam crianças órfãs e abandonadas, mendigos e prostitutas (Romão, 2009).

Em 1793, treze anos depois da sua fundação, a casa pia de Lisboa, já se tinha transformado numa grande IPSS.

Na verdade, as IPSS tiveram a sua origem nas comunidades, tentando dar respostas aos problemas reais dos cidadãos mais desprotegidos e desfavorecidos; onde não chegava o serviço público, surge agora, de forma mais eficaz e eficiente, a disponibilidade do cidadão comum e o cuidado pelos outros próximos, na tentativa de inclusão e de devolução da dignidade de pessoa humana com direitos e deveres.

Ao longo da história secular de Portugal, foram emergindo respostas espontâneas por parte da comunidade movidas por referenciais e valores contextualizados no ambiente histórico e cultural que se foram transformando até à atual resposta solidária proporcionada pelas IPSS.

No ano de 2009, o número de Instituições de Particularidade Social aumentou. Durante este ano, foram criadas 30 novas IPSS em Portugal (RTP, 2009).

Em Portugal existem cerca de 5000 IPSS que empregam quase 130 mil trabalhadores. As mais representativas dentro deste universo são as Santas Casas da Misericórdia, os Centros Paroquiais, as Associações de Socorros Mútuos e as Associações de Solidariedade Social. Têm a forma jurídica da maioria, a de associação sem fim lucrativo (84,3%), seguindo-se as Misericórdias (6,8%), as Fundações (4,2%), as Mutualidades (2,4%) e as Cooperativas (2,3%) (RTP, 2009).

Em 2010, as IPSS desenvolveram a sua atividade, sobretudo, na ação social (64,4% do número total). Cerca de 19% das IPSS estavam classificadas como cultos e congregações, correspondendo a Irmandades das Misericórdias e outras congregações religiosas.

### **2.3. Importância das IPSS'S em Portugal e na Europa:**

As IPSS'S têm hoje um papel bastante importante no nosso país. Desenvolvem atribuições de ação social relevantes em programas e projetos, em nome do Estado ou em cooperação com os serviços públicos. É fácil demonstrar a importância deste setor perante as estatísticas que estão disponíveis, mas ainda mais fácil será o exercício virtual de fazer de conta que, de um momento para o outro, as IPSS'S desaparecem. O que fica? O caos, evidentemente. Importa, pois, que o Estado eleja este universo de instituições como imprescindível para combater a crise, minimizando a angústia das famílias, através de mais apoios (Arcil, 2012).

As Instituições Particulares de Solidariedade Social têm um papel de extrema importância a preencherem algumas lacunas do Estado no que diz respeito às respostas sociais adequadas às necessidades concretas da população, geralmente em situações de extrema carência ou urgência, constituindo assim um ponto crucial de garante ao equilíbrio social ao facultarem respostas sociais aos indivíduos mais desfavorecidos (Soares et al, 2011).

As IPSS têm um peso significativo na nossa economia. Reforçam a importância e transparência de todas as atividades desenvolvidas. Impõe-se a necessidade de prestar

informação clara e fidedigna, acerca dos bens ou dos recursos geridos, bem como das atividades desenvolvidas (Ferreira, 2011).

A atividade desenvolvida pelas IPSS, apesar de se enquadrarem num ambiente de cariz económico-social, desenvolvendo atividades com objetivos de bem-estar social, não tem como objetivo a obtenção de lucro. Podemos dizer que prestam serviços, que as entidades de cariz económico e de finalidade lucrativa de forma generalizada não prosseguem. As IPSS enquadram-se no setor não lucrativo, residindo entre o setor público e privado (Ferreira, 2011).

As IPSS estão de certa forma dependentes do Estado, através de apoios financeiros, exercendo tutela sobre os objetivos subjacentes à missão das IPSS. Exerce controlo e fiscalização das IPSS, através dos seus relatórios e orçamentos.

De acordo com Sousa, (2010) a quantificação da importância económica das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) é apenas possível de forma aproximada, dadas as lacunas que ainda persistem em matéria de recolha e sistematização da informação estatística sobre este setor da atividade económica.

E se é reconhecido por muitos a grande importância sócio-económica das IPSS na coesão social e atenuação de muitas situações de carência entre a população portuguesa. O estudo agora tornado público apenas vem confirmar, de forma científica, essa relevância.

As entidades sociais contribuem, assim, para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo, privilegiando a dimensão humana e a coesão social.

A esse propósito, o estudo intitulado «As Instituições Particulares de Solidariedade Social num contexto de crise económica», começa logo por avançar que, em 2008, as IPSS representavam 1,7% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) nacional, um valor correspondente a 2.9 mil milhões de euros. Nesse mesmo ano, as IPSS foram ainda responsáveis por 2,9% das remunerações nacionais (2.5 mil milhões de euros), 2,4% das despesas de consumo final (3.6 mil milhões de euros) e 1,4% do investimento nacional (554 milhões de euros).

As IPSS têm registado um crescimento real em qualquer dos restantes agregados em linha com o crescimento verificado no total da economia.



Já em termos europeus, Portugal está entre os três primeiros Estados-membros da União Europeia em termos de importância económica das IPSS. Ou seja, em termos de VAB e peso das remunerações, Portugal apenas é ultrapassado pela Finlândia, ao passo que em termos de peso do consumo final as IPSS lusas apenas são superadas pelo Luxemburgo e, novamente, pela Finlândia.

Tem-se vivido ao longo dos tempos numa economia em constante mutação, que necessita urgentemente de respostas rápidas e eficientes. Assim sendo, neste contexto, as IPSS relevam uma grande importância pela prossecução dos seus objetivos altruístas, verificando-se, ano após ano, uma tendência crescente do número de instituições (Ferreira, 2011).

Estas instituições enquadram-se numa sociedade que atualmente vive momentos de incerteza, insegurança, desemprego, salários baixos, reformas reduzidas e dificuldades dos jovens no mercado de trabalho. Por estes factos, as IPSS assumem um papel muito importante na realização das missões a que se propõem realizar (Ferreira, 2011).

Estas organizações tornaram-se elementos indispensáveis dentro da economia de países em todo o mundo (Olson et al., 2005).

“As entidades sem finalidade lucrativa, em comparação com entidades de finalidade lucrativa, são organizações mais complexas, porque são responsáveis por diversos grupos de stakeholders” (Olson et al., 2005). Para Yetman (2009), uma das características fundamentais destas organizações é a ausência de lucro na realização das missões, a que se propõe fazer.

## **2.4. A crise económica e as IPSS**

As IPSS enfrentam na atualidade múltiplos desafios quer de índole conjuntural quer estrutural. Estes desafios constituem boas oportunidades para uma mudança que reforça as instituições sem fim lucrativo, contribuindo para uma melhor resposta (serviço) às crescentes necessidades de apoio social. Muitos especialistas da economia social indicam a importância duma gestão para a sustentabilidade; os défices financeiros crónicos devem ser evitados, sendo necessário um planeamento mais criterioso das atividades com previsão de resultados positivos para fazer face a contingências normais decorrentes das flutuações dos custos dos inputs – isto é, uma boa gestão, uma vez que

as contingências devem ser acauteladas. A insistência de resultados (operacionais ou líquidos) nulos é contraproducente e favorece uma situação de dependência estrutural destas instituições aos ciclos políticos e orientações governamentais – em detrimento da independência das instituições privadas e do cumprimento da Missão específica destas instituições na área da solidariedade social (Soares et al, 2011).

Cada vez mais este tipo de entidades, têm que se adaptar a uma situação onde os recursos são muito escassos, embora esta realidade não seja de agora, tem-se vindo a agravar, deste modo muitas instituições não dão uma resposta conveniente. Assim, cada vez mais estas IPSS encontram a sua pedra basilar no conceito de sustentabilidade, esta está associada a um triplo sentido: viabilidade, subsistência e complementaridade (Caramelo, 2013).

O momento de crise económica que Portugal vive, no presente, levanta cada vez mais problemas às IPSS, que se deparam com uma generalizada escassez de recursos, sendo crescentemente solicitadas por famílias e indivíduos a viverem em carência, muitos deles pela primeira vez.

«Neste contexto, reveste-se da maior pertinência e oportunidade a decisão da CNIS relativa ao estudo, que agora se apresenta, sobre o “desenvolvimento das instituições e grupos de ação social”. Pertinente é também o facto do objeto do estudo não se circunscrever às próprias IPSS; ele abrange, de igual modo, os problemas sociais não resolvidos, e espera-se que tenha continuidade, numa outra fase, sobre os grupos de ação social de proximidade», pode ler-se na Introdução do estudo intitulado «As Instituições Particulares de Solidariedade Social num contexto de crise económica», coordenado pela professora e investigadora Sónia Sousa.

Centrando-nos mais nas IPSS em contexto de crise e nos desafios que estas enfrentam num contexto de mudanças estruturais profundas, uma dessas alterações é o aumento de várias necessidades, tais como o desemprego, as dificuldades financeiras e a pobreza (Caramelo, 2013).

As IPSS são “subsídio-dependentes” das participações dadas pela Segurança Social, mas esta mentalidade deve ser alterada, havendo que pensar em formas alternativas de financiamento que complementem o pagamento dos clientes (Caramelo, 2013).

Estas entidades, tem como principal fonte de receita os acordos de cooperação estabelecidos com o Estado e apresentam baixos níveis de autonomia ao nível da gestão, sendo por vezes uma extensão do próprio Estado (Soares et al, 2011).

Está ainda muito enraizada nas mentalidades de muitas instituições, que as soluções passam quase sempre e fundamentalmente pelo reforço dos apoios financeiros públicos. Os apoios públicos continuarão a ter necessariamente um papel importante na estrutura de financiamento das IPSS, mas estes não podem continuar a ser encarados como fonte primária e em muitos casos quase exclusiva de recursos financeiros (Sousa, 2010).

Deste modo, o grande desafio à sua atuação é continuarem a responder às necessidades sociais, antigas e novas, mas a partir de uma base de apoios financeiros mais diversificada onde os recursos públicos sejam uma entre muitas outras fontes de financiamento (Santos, 2013).

Naturalmente, o Estado continuará a ter um papel importante no modelo de financiamento, mas impõe-se o desafio de encontrarem formas de sustentação alternativas para este setor de vital importância, o que obriga a uma rápida mudança de mentalidades (Santos, 2013).

Com esta crise, a viabilidade financeira das IPSS está posta em causa, uma vez que desde de 2005 o aumento das despesas tem sido superior ao aumento dos recursos, o que resultou num agravamento da situação financeira (Caramelo, 2013).

A sustentabilidade financeira a prazo e até mesmo a sobrevivência de muitas das IPSS passa em larga medida por elas serem capazes de encontrar a combinação de estratégias de redução de custos e de aumento das receitas próprias que lhes permita atingir o equilíbrio económico-financeiro num quadro de quebra das transferências públicas (Sousa, 2010).

Atualmente, as IPSS vivem um período caracterizado por mudanças sociais significativas, muitas delas decorrentes da fragmentação dos laços comunitários em pequenas redes, e o surgimento de novas necessidades sociais decorrentes do atual contexto de crise económica (Sousa, 2010).

Acusadas por muitos de que são fruto de uma tentativa de constante desresponsabilização do Estado em relação aos problemas de proteção social e aceites por outros como o natural resultado da crescente responsabilização da sociedade civil,

face aos problemas de exclusão social, a pergunta que se impõe é qual é o seu verdadeiro papel e como ficaríamos se elas desaparecessem? (Santos, 2013).

A maior parte das IPSS'S em Portugal convivem com os limites da sustentabilidade. A maior parte mantém as suas expectativas no reforço financeiro do Estado.

Arcil (2012) mostra que uma das formas que as IPSS'S têm para ultrapassar a crise, encontra-se nas próprias entidades. Cada uma deverá reforçar a componente interna de financiamento das suas atividades, prestando serviços pagos a terceiros, produzindo e vendendo bem e potenciando as capacidades dos seus utentes através do trabalho das unidades produtoras.

## **2.5. Normalização Contabilística para as Entidades do Setor não lucrativo**

É de grande relevância apresentar o conceito e a importância das Entidade do setor não lucrativo (ESNL), antes de falar da normalização contabilística para este tipo de entidades.

### **2.5.1. Entidades do Setor Não Lucrativo**

Segundo Oliveira (2014) no seu estudo intitulado de “A perceção dos TOC's sobre o normativo contabilístico das entidades do setor não lucrativo”, assume que o designado Setor Não Lucrativo, também referido frequentemente por Terceiro Setor, Economia Social, Setor Voluntário ou Setor das Organizações da Sociedade Civil, engloba um largo conjunto de instituições muito diversificadas entre si e organizadas sob a forma, entre outras, de associações, fundações, misericórdias, cooperativas e mutualidades, prosseguindo uma multiplicidade de objetivos (Franco *et al.*, 2005, citado em Oliveira, 2014).

Assim, as ESNL são entidades organizadas, privadas, não distribuidores de lucro, autogovernadas e de carácter voluntário (Salamon et al, 1997 citado em Oliveira, 2014).

As ESNL não têm como primeiro fim o lucro, esta é a maior diferença em relação às restantes empresas (Ponto 2.2 do Anexo II do DL 36-A/2011). Estas entidades têm causas de existência bastante distintas, nomeadamente sociais, ambientais, de ensino ou

investigação, filantrópica e de defesa de direitos (Andrade et al, 2007 citado em Oliveira, 2014).

### **2.5.2. Importância do setor não lucrativo a nível nacional e internacional**

Oliveira (2014), indica no seu estudo que o setor Não Lucrativo (SNL), na Europa e um pouco por todo o mundo, encontra-se muito enraizado na história social e económica da generalidade dos países (Quintão, 2004).

Estas entidades têm ganho uma grande importância, devido em parte pelo reconhecimento de que estas desempenham um papel fundamental na sociedade (Oliveira, 2014).

Em Portugal, as ESNL caracterizam-se por serem, maioritariamente, organizações prestadoras de serviços que suplementam ou complementam os serviços públicos nas áreas da saúde, educação e serviços sociais, e organizações que oferecem mecanismos para perseguir interesses individuais e de grupo (Quintão, 2004).

### **2.5.3. Relato financeiro nas entidades do setor não lucrativo**

O relato financeiro é o reflexo de uma instituição para o exterior e dele pode depender o financiamento e a credibilidade da sua atividade (Rainha, 2009).

A carência de informação sobre as ESNL assume maior preocupação, dada a sua relevância socioeconómica e dependência de entidades externas, pelo que a informação contabilística divulgada deve possibilitar uma resposta adequada a esta necessidade (Francisco et al, 2010 citado em Oliveira, 2014).

O SNL tem contribuições económicas, sociais e políticas muito importantes, e a sua crescente interdependência com outras entidades e agentes económicos, designadamente o Estado, aumentou a necessidade de informação sobre o seu desempenho (Azevedo et al, 2012).

O objetivo da prestação de contas, segundo é fornecer informação através da qual todos os interessados nas organizações podem exigir justificações acerca de como a entidade utiliza os seus recursos (Unerman et al, 2006 citado em Oliveira, 2014).

Segundo Oliveira (2014), tem havido por parte de muitas ESNL uma despreocupação face aos problemas financeiros, pois têm-se limitado à mera apresentação de contas por imperativo legal e à mínima aplicação de algumas regras básicas de controlo, o que pode conduzir a problemas de sustentabilidade das ESNL.

A prestação de contas pelas ESNL é influenciada por um conjunto de forças que as envolvem e as pressionam a agir de um determinado modo, para que seja preservado sempre a confiança dos seus stakeholders, principalmente dos seus financiadores (Oliveira, 2014).

Aos stakeholders interessa perceber o desempenho da organização face à sua missão, logo será relevante que a entidade preste contas do seu desempenho (Franco, 2004).

Dado o crescente relevo das ESNL na sociedade atual e a importância da interação destas organizações com os seus stakeholders, verifica-se que ainda não existe um consenso relativamente à melhor forma para a apresentação de contas e à verdadeira necessidade de informação dos stakeholders por parte destas entidades (Oliveira, 2014).

#### **2.5.4. Normativo Contabilístico aplicável às entidades do setor não lucrativo em Portugal**

A Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Entidades do Setor Não Lucrativo (NCRF-ESNL), encontra-se em vigor desde janeiro de 2012 (Oliveira, 2014).

Segundo Oliveira (2014), no seu estudo intitulado “A perceção dos TOC’s sobre o normativo contabilístico das Entidades do Setor Não Lucrativo, apesar da crescente importância do relato financeiro nas ESNL, tem-se verificado, de acordo com Jegers (2002) e Helming *et al* (2004), que estas entidades evidenciam alguma resistência em relevar a informação contabilística, o que explica que em diversos países, nomeadamente em Portugal, houvesse a necessidade de adaptar as Normas Contabilísticas Gerais às especificidades do setor não lucrativo.

A Comunidade Europeia reconhecendo a importância das ESNL tem realizado esforços de forma a criar convergência a nível de um normativo contabilístico (Travaglini, 2008). A harmonização é um dos caminhos para as ESNL, pois facilita o tratamento contabilístico e as análises comparativas entre organizações similares (Oliveira, 2014).

Em Portugal, no ano de 2010, entrou em vigor o SNC, que sucede o POC, baseado nas Normas Internacionais de Contabilidade (IAS/IFRS), emitidas pela Internacional Accounting Standard Boards (IASB). O Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, obriga a aplicação do SNC a todas as entidades, exceto as ESNL, devido às suas particularidades. Assim, em 9 de março de 2011 é aprovado o regime contabilístico para as entidades do SNL, pelo Decreto-Lei n.º 36-A/2011 (Oliveira, 2014).

O Sistema de Normalização Contabilístico para as ESNL (SNC-ESNL) tornou-se obrigatório a partir do exercício de 1 de janeiro de 2012 ou, por opção da entidade, no período com início em 1 de janeiro de 2011. O normativo faz parte do SNC e tem como objetivo "reduzir a carga administrativa suportada pelas ESNL, mas assegurando uma informação considerada adequada" (Art.1 do Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9/03).

Segundo os legisladores a criação destas regras contabilísticas aplicáveis às ESNL justifica-se por duas razões essenciais. A primeira pela disseminação que estas entidades têm vindo a conhecer e do importante papel e peso que desempenham na economia portuguesa e a segunda pela necessidade de transparência das atividades destas entidades (Preâmbulo do Decreto-Lei n.º 36-A/2011 citado em Oliveira, 2014).

Segundo o artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 36-A/2011, este normativo aplica-se às "entidades que prossigam a título principal uma atividade sem fins lucrativos e que não possam distribuir aos seus membros ou contribuintes qualquer ganho económico ou financeiro direto", excetuando-se o setor cooperativo e as entidades que se encontrem abrangidas pela aplicação das normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS). Para as entidades cujas vendas e outros rendimentos seja igual ou inferior a 150 000€ existe um regime especial, o Regime de Caixa).

#### **2.5.5. Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor não Lucrativo / SNC**

Segundo Santos (2012) citado em Oliveira (2014), a norma contabilística e de relato financeiro para as ESNL é semelhante ao normativo das empresas com lucro. Em

relação ao Código de Contas o legislador entendeu apenas publicar os códigos que foram objeto de alteração por força da especificidade do setor.

A norma segue a mesma estrutura da NCRF-PE, podendo-se dizer que é uma transposição desta com as adaptações necessárias tendo em vista as entidades a que se destina, encontrando-se dividida em 18 capítulos e aborda alguns aspetos que constam das normas contabilísticas e de relato financeiro (Lima et al, 2012 citado em Oliveira, 2014).

Na NCRF-ESNL não são obrigatórias certas divulgações e tratamentos contabilísticos devido á especificidade do setor. Alguns exemplos são: os gastos de carácter ambiental, as locações nas demonstrações financeiras de locadores, ao método do retalho nas técnicas para a mensuração dos custos, no tocante aos investimentos financeiros algumas normas da sua mensuração e aos planos de participação nos lucros e gratificações (Oliveira, 2014).

No entanto são introduzidas diferenciações nas categorias de ativos, nomeadamente as que se relacionam com o património histórico e artístico; define-se o fundo patrimonial, que constitui o interesse residual das ESNL nos ativos depois de deduzir os passivos e compõe-se, designadamente, dos fundos atribuídos pelos fundadores da entidade ou terceiros, pelos fundos acumulados e outros excedentes, bem como pelos subsídios, doações e legados que o governo ou outro instituidor (Santos et al, 2012); obriga-se a divulgação nas notas ao anexo o número de pessoal cooperante, número de voluntários e de beneficiários; e na mensuração dos ativos fixos tangíveis preveem-se normas para mensurar os bens obtidos a título gratuito (Oliveira, 2014).

Com este normativo as ESNL ficam também sujeitas a certificação legal das contas sempre que apresentem contas consolidadas ou ultrapassem os limites referidos no artigo 262.º do CSC, nos termos nele previsto.

## **2.6. Análise da viabilidade económico-financeira**

Revela-se de grande importância efetuar também a revisão da bibliografia sobre a Análise da viabilidade económico-financeira, para assim se perceber todos os passos a serem efetuados no estudo de caso.



Assim, independentemente da dimensão e natureza da atividade de uma entidade deve-se conhecer, de forma exata, a sua situação económica e financeira permitindo, assim, a resolução de problemas de gestão (Das Neves, 2012).

Esta análise é feita com base num conjunto alargado de metodologias, instrumentos ou técnicas que se baseiam fundamentalmente na análise do Balanço, da Demonstração de Resultados e mais recentemente da Demonstração dos Fluxos de Caixa. O Seu objetivo é avaliar e interpretar a situação da entidade através do estudo da rendibilidade, produtividade, crescimento e desenvolvimento, liquidez e solvabilidade. A situação económica e financeira vai refletir a estratégia que foi seguida pela entidade e sua vantagem competitiva, preocupando-se, fundamentalmente, em responder a duas questões:

- *Em que medida uma entidade dispõe de recursos financeiros adequados as suas necessidades operacionais, ou tem possibilidade de vir a dispor destes recursos, de forma a assegurar a consecução dos seus objetivos e garantir sua independência perante terceiros?*
- *Qual a capacidade que a entidade dispõe de gerar rendimentos, dando assim satisfação a todos os que dela participam e assegurando permanência e expansão da sua atividade?*

A primeira questão refere-se ao estudo da situação financeira, mais precisamente à análise dos conceitos relacionados com o endividamento, ciclo de exploração, equilíbrio financeiro, em geral, e liquidez e solvabilidade, em particular. A segunda questão pretende analisar a entidade do ponto de vista económico, analisando o grau de eficiência, em termos de rendibilidade e produtividade (Das Neves, 2012).

A análise económica e financeira consiste numa metodologia, ou conjunto de técnicas e processos previamente determinados que apoiam o gestor no momento de definição de políticas, ações e metas que compõem o planeamento estratégico da organização (Nabais, 2009).

De salientar que, com a globalização dos negócios, novos desafios se colocam à nível da gestão. Assim, a entidade deverá dispor de um bom sistema de informação e, sobretudo, um sistema eficaz de controlo de gestão, auxiliando o gestor na implementação de estratégias. A sobrevivência de qualquer organização, muito dependerá da forma como dá respostas aos desafios do ambiente externo, caracterizado pela incerteza, risco e

grande turbulência, mas também, por oportunidades favoráveis que devem ser aproveitadas ao máximo (Nabais, 2009).

Com o desenvolvimento da tecnologia, a análise financeira tornou-se um processo mais dinâmico pois, além do fator financeiro, leva-se em consideração a estratégia empresarial, englobando as decisões de investimento e financiamento da organização. Esta visão dinâmica vai procurar interagir à necessidade da remuneração dos acionistas, o interesse dos funcionários pela organização e consequentemente o bom ambiente de trabalho, a responsabilidade com os objetivos e políticas do país entre outros fatores que conduzirão ao aumento da quota de mercado, expansão e desenvolvimento da entidade (Nabais, 2009).

Para atingir estes objetivos elencados anteriormente, as organizações devem ter muito claro, nos planos estratégicos, as políticas de investimento e financiamentos que vão proporcionar condições financeiras favoráveis às suas atividades (Das Neves, 2012).

Através desta análise, conhecemos a competitividade da entidade, a sua atratividade e posição concorrencial, podemos identificar os riscos do negócio, as vantagens competitivas e, sobretudo, determinar até que ponto a entidade cria ou não, valor para os acionistas, numa perspetiva histórica e previsional, explicando razões que estiveram por detrás de cada situação. Esta análise, de certa forma, contribui para fazer uma apreciação crítica da situação da entidade, que servirá de base à formulação de estratégias futuras. Daí, a sua importância como instrumento de gestão (Das Neves, 2006).

A falta de liquidez e, portanto, a falta de solvabilidade de curto prazo, caracteriza a situação financeira da entidade ou a sua capacidade de pagamento tanto no curto prazo, como no médio e longo prazo. Esta análise é feita, conforme mencionado anteriormente, com base em informações extraídas dos mapas contabilísticos, aplicando por conseguinte diferentes métodos de quantificação e interpretação do desempenho financeiro das organizações (Silva, 2013).

### **2.6.1. Elementos de base à análise económica e financeira**

É tarefa da Análise Económica e Financeira examinar, de forma detalhada, os dados financeiros relativos a uma determinada entidade. A análise fundamenta-se nas demonstrações financeiras (DF'S), ou dados financeiros, em geral, e ainda em fatores

condicionantes internos, como a estrutura da entidade, capacidade tecnológica e de gestão. Fatores condicionantes externos, como políticas governamentais e questões de natureza macro económicas, devem ser levadas em consideração no processo de análise (Das Neves, 2012).

Seguidamente, serão apresentados os principais elementos que são utilizados pela maioria das entidades, como ferramentas de análise económica e financeira e que são importantes instrumentos de apoio ao processo decisório (Das Neves, 2012).

As DF's são documentos, incluindo quadros, relatórios e mapas, apresentados periodicamente pelas entidades e que têm como objetivo proporcionar informações, acerca da posição financeira (Balanço), do desempenho (Demonstração de Resultados) e alterações na posição financeira (Demonstração dos Fluxos de Caixa). Regra geral, são elaboradas no final do exercício económico (Das Neves, 2012).

Ao elaborar as DF's, os gestores poderão ser confrontados com preconceitos, má interpretação ou mesmo inexatidão. Para minimizar estes e outros riscos, as demonstrações devem ser preparadas e apresentadas com base em conceitos, normas e Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites. As DF's devem proporcionar informações que retratam de forma verdadeira e apropriada a posição financeira e de resultados, e que sejam credíveis e úteis para determinar a verdadeira eficiência da gestão dos recursos económicos e financeiros (Nabais et al, 2005).

### **2.6.2. Métodos e técnicas de análise**

Após preparar as DF's para análise, poderá ser feita uma comparação entre DF's de períodos sucessivos. Estabelece-se também, relações entre as diversas rubricas e entre outras grandezas para se obter os indicadores económico-financeiros e os rácios julgados convenientes. Há um vasto número de indicadores mas, seu uso depende dos objetivos da análise e da natureza dos fenómenos que se pretendem analisar (Barañano, 2004).

O Balanço funcional pode ser visto como um método de análise, através do qual se obtém indicadores considerados significativos, como o Fundo de Maneio, Necessidades de Fundo de Maneio e Tesouraria Líquida (Das Neves, 2012).

O BF é visto como uma “ fotografia” das aplicações de fundos e dos recursos que se relacionam com o ciclo financeiro da entidade e resultam do conjunto das correções efetuadas no balanço contabilístico. Sua estrutura é baseada nos conceitos de equilíbrio financeiro e ciclos financeiros. O BF, quando elaborado com base na análise de balanços sucessivos permite analisar a evolução nas políticas de investimentos, políticas de financiamento e gestão global do ciclo de exploração (Nabais et al, 2005).

### **2.6.3. Método dos Indicadores e dos Rácios**

Existe uma grande variedade de técnicas de análise que foram desenvolvidas para determinar a estabilidade financeira das várias entidades. Esta análise, consiste fundamentalmente no estabelecimento de uma série de relações entre as diferentes rubricas das demonstrações financeiras. Os rácios fornecem informação bastante mais expressiva do que a que se obteria considerando essas rubricas em valor absoluto (Craveiro, 2006).

O método dos rácios como técnica utilizada para a análise financeira consiste em estabelecer relações entre contas e agrupamentos de contas do balanço e da demonstração de resultados, ou ainda entre outras grandezas económico-financeiras. Na enorme massa de informação contabilística, o analista financeiro efetua uma seleção e realiza os necessários ajustamentos de entre os diferentes elementos disponíveis, com o objetivo de calcular os indicadores financeiros que evidenciam as características económicas e financeiras da entidade a estudar (Craveiro, 2006).

A construção e interpretação de rácios e indicadores é a técnica de análise financeira mais comum, na medida em que permite a obtenção de informação relevante e complementar àquela que resulta da simples leitura dos valores absolutos constantes das demonstrações financeiras.

Podem-se constituir inúmeros rácios, mas a sua utilização vai depender sobretudo dos objetivos da análise financeira, isto é, da natureza dos fenómenos que se pretendem revelar ou medir e das fontes de informação que se vão utilizar (Craveiro, 2006).

Existem diversas classificações que são definidas em função da natureza das grandezas que entram na composição dos rácios ou do sentido que lhes atribui

### 2.6.3.1. Indicadores de equilíbrio financeiro de curto prazo

No sentido de colmatar as limitações no estudo do equilíbrio financeiro de curto prazo, nomeadamente no que respeita à utilização do fundo maneio tradicional como único indicador para a análise, a abordagem funcional passa a basear-se na relação existente entre as Rubricas do Balanço Funcional e a sua correspondência com os ciclos de exploração (Fernandes et al, 2012).

- **Fundo Maneio Líquido Funcional (FMF):**

De acordo com Fernandes et al (2012), o FMF está diretamente relacionado com os ciclos de prazo mais longo, medindo o montante de recursos estáveis em excesso sobre as aplicações fixas líquidas que financia parte das necessidades cíclicas.

$\text{Fundo Maneio Líquido Funcional} = \text{Capital Permanente} - \text{Ativo Fixo}$
---

Tabela 1 - Fórmula de Cálculo do FMLF

Embora o Fundo Maneio Líquido Funcional não seja um indicador de curto prazo mas sim de médio e longo prazo, encontra-se aqui representado por ser manifestamente importante no desenho e relato do indicador de tesouraria líquida.

- **Necessidades de Fundo Maneio (NFM):**

As necessidades de fundo maneio estão relacionadas com as necessidades de financiamento do ciclo de exploração (Fernandes et al, 2012).

NFM reduzidas associam-se a entidades com ciclos de exploração curtos, normalmente entidades comerciais ou de serviços.

$\text{Necessidades de Fundo Maneio} = \text{Necessidades Cíclicas} - \text{Recursos Cíclicos}$
---

Tabela 2 - Fórmula de Cálculo das NFM

- **Tesouraria Líquida:**

O indicador da Tesouraria Líquida será positivo, caso o FMF seja suficiente para cobrir as NFM, o que aponta para a existência de equilíbrio de tesouraria. Caso contrário, verifica-

se a necessidade de financiar parte das suas necessidades cíclicas com operações de tesouraria passiva (Fernandes et al, 2012).

$$Tesouraria\ Líquida = Tesouraria\ Ativa - Tesouraria\ Passiva$$

$$Tesouraria\ Líquida = FMLF - NFM$$

Tabela 3 - Fórmula de Cálculo da TL

### Rácios e indicadores de Liquidez:

O conceito de liquidez está relacionado com a capacidade de um determinado ativo de ser transformado em meios líquidos. Assim, um ativo será tanto mais líquido quanto mais rápido e com menos custos ocorrer esta transformação, libertando meios para suprir compromissos (Fernandes et al, 2012).

- **Liquidez Geral:**

A Liquidez Geral é muitas vezes apresentada como a “almofada de segurança” da entidade quando os credores reclamam os reembolsos das dívidas de curto prazo. Uma entidade tem liquidez quando o seu fundo de maneio é suficiente para permitir fazer face aos riscos resultantes da lentidão com que valores ativos se transformam em dinheiro. Se isso não acontecer pode provocar desequilíbrios na tesouraria (Craveiro, 2006).

$$Liquidez\ geral = \frac{Capital\ Circulante}{Exigível\ a\ Curto\ Prazo}$$

Tabela 4 - Fórmula de Cálculo da LG

- **Liquidez Reduzida:**

A Liquidez Reduzida mede a capacidade da entidade satisfazer as suas dívidas a curto prazo com os ativos circulantes, sem contar com as existências. (Moreira, 2001)

$$Liquidez\ reduzida = \frac{Ativo\ Circulante - Inventários}{Exigível\ a\ Curto\ Prazo}$$

Tabela 5 - Fórmula de Cálculo da LR

- **Liquidez Imediata:**

A Liquidez Imediata é o indicador que restringe ainda mais o conceito de ativos líquidos, cingindo-os às disponibilidades e aplicações financeiras de curto prazo de uma entidade. É utilizada pelos analistas que pretendem conhecer o grau de cobertura dos passivos circulantes por disponibilidades.

$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Meios Financeiros Líquidos}}{\text{Exigível a Curto Prazo}}$
--

Tabela 6 - Fórmula de Cálculo da LI

### 2.6.3.2. Rácios de Equilíbrio financeiro de médio e longo prazo

O equilíbrio financeiro de médio e longo prazo de uma empresa é comum o recurso a rácios de estrutura de capital e de solvabilidade que, por um lado, permitem conhecer a combinação das diferentes origens de capitais a que a empresa recorre para financiar os seus ativos e, por outro lado, possibilitam avaliar a capacidade da empresa para solver os seus compromissos de MLP (Fernandes et al, 2012).

- **Estrutura do Endividamento:**

O rácio de estrutura de endividamento expressa o grau de endividamento da entidade e é simultaneamente um indicador de equilíbrio financeiro mas também de alavancagem financeira e risco.

É um indicador muito útil para se apreciar o peso de capitais alheios de curto prazo no total dos exigíveis da entidade.

$\text{Rácio de Estrutura de Endividamento} = \frac{\text{Exigível a Curto Prazo}}{\text{Capital Alheio}}$
--

Tabela 7 - Fórmula de Cálculo do Rácio de Estrutura do Endividamento

- **Estrutura do Passivo:**

Este rácio indica qual o elemento predominante do passivo, isto é, se é o passivo exigível a MLP, o que permite medir a temporalidade do endividamento (Fernandes et al, 2012).

$$\text{Rácio de Estrutura do Passivo} = \frac{\text{Passivo Corrente}}{\text{Passivo n o corrente}}$$

Tabela 8 - Rácio de Estrutura do Passivo

- **Autonomia Financeira:**

O rácio de Autonomia Financeira expressa a participação do capital próprio no financiamento da entidade. Traduz a capacidade da empresa de financiar o ativo através dos capitais próprios sem ter de recorrer a empréstimos.

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capital próprio}}{\text{Activo líquido}}$$

Tabela 9 - Fórmula de C culo da Autonomia Financeira

- **Solvabilidade Total:**

O rácio de solvabilidade expressa a capacidade da entidade de satisfazer os compromissos com terceiros,   medida que se vão vencendo.

$$\text{Solvabilidade total} = \frac{\text{Capital próprio}}{\text{Passivo total}}$$

Tabela 10 - Fórmula de C culo da Solvabilidade Total

- **Endividamento:**

Os indicadores de endividamento, constituem uma forma de obter informações sobre o grau de intensidade de recurso a capitais alheios no financiamento de uma empresa, apurando a extensão com que a empresa utiliza capital alheio no financiamento das suas actividades (Craveiro, 2006).

$$\text{Endividamento} = \frac{\text{Passivo}}{\text{Capital total}}$$

Tabela 11– Fórmula de C culo de Endividamento



- **Peso do Endividamento a longo prazo e Debit Equity Ratio Estrutura:**

O peso do endividamento a longo prazo e o debit equity ratio estrutura, resultam quando se entra em consideração com apenas as dívidas a médio e longo prazo em vez de dívidas totais.

$\text{Peso do endividamento a MLP} = \frac{\text{Exigível a MLP}}{CP + CA}$ $\text{Debit Equity Ratio Estrutura} = \frac{\text{Exigível a MLP}}{\text{Capital Próprio}}$
---

Tabela 12 - Fórmula de Cálculo do Rácio do Peso do Endividamento e do Debit Equity Ratio Estrutura

### 2.6.3.3. Indicadores de Rendibilidade

A rendibilidade consiste na capacidade das empresas gerarem lucros, ou seja, na sua aptidão para obterem rendimentos superiores aos gastos. Assim, não se limita à ideia da maximização dos resultados analisados de forma isolada, mas sim à lógica da maximização dos resultados obtidos num determinado período, com os meios utilizados para os gerar (Fernandes et al, 2012).

- **Retorno dos Ativos (ROA):**

O Return on Assets (ROA), ou "Rendibilidade do ativo", é um rácio de eficiência económica que mostra a capacidade dos ativos da entidade em gerar resultados. O valor vem expresso em percentagem e quanto mais elevado for, melhor a eficiência de gestão na empresa.

$ROA = \frac{RO}{AT}$ $ROA = MOL \times RAT$
--

Tabela 13 - Fórmula de Cálculo da ROA

- **Return on Equity (ROE)**

A Rendibilidade Financeira (*Return on Equity*- ROE) ou Rendibilidade do Capital Próprio (RCP) mede a eficácia com que as entidades utilizam os capitais pertencentes aos sócios ou acionistas e o valor obtido representa o equivalente a taxa máxima de remuneração obtida pelo Capital Próprio aplicado. A RCP tem em consideração quer o Resultado

Económico obtido em todas as atividades desenvolvidas, quer o montante global dos capitais utilizados e respetiva origem.

Um ROE elevado não traz um benefício imediato. O benefício vem do reinvestimento dos lucros ao longo do tempo, em que uma entidade com ROE elevado e sustentável cresce muito mais rapidamente os lucros do que uma com o ROE baixo. A longo prazo e pelo efeito dos juros compostos a diferença pode tornar-se avassaladora, pelo que faz sentido procurar companhias com ROE elevado e por alguma razão sustentável (devido a um fosso competitivo) que transacionem a preços razoáveis.

$$RCP = \frac{RL}{CP}$$

$$ROE = ROADi + GE \left( ROA di - \frac{EF}{CT} di \right)$$

Tabela 14 - Fórmula de Cálculo do ROE ou RCP

#### **2.6.3.4. Rácios de Risco Económico, Financeiro e Global**

O risco económico traduz a probabilidade do resultado operacional (EBIT) ser inadequado aos objetivos da empresa, ou seja, que os rendimentos ou ganhos operacionais não sejam suficientes para cobrir os gastos ou perdas operacionais (Fernandes et al, 2012).

Pode-se entender, que o risco económico como a incerteza inerente à realização e continuidade de resultados operacionais futuros (Fernandes et al, 2012).

Já o risco financeiro, decorre da incerteza associada à capacidade futura para remunerar os capitais próprios em virtude do recurso a financiamento por capitais alheios e à consequente assunção de compromissos na forma de gastos fixos de financiamento (Fernandes et al, 2012).

A conjugação da análise do risco económico ou operacional com o estudo do risco financeiro permite fazer uma avaliação do risco global da entidade (Fernandes et al, 2012).

- **Grau de Alavanca Operacional:**

O GAO é um indicador de risco económico que procura medir a volatilidade dos resultados operacionais face a variações ocorridas no nível de vendas.

Permite-nos aferir qual o impacto da variação, quer positiva quer negativa, da atividade da entidade no seu Resultado Operacional, admitindo que se mantém constante a sua estrutura de custos. Dito de outra forma, através deste indicador temos a perceção da variação do Resultado Operacional provocado por uma variação da sua atividade.

Quanto maior o valor absoluto do GAO, maior o risco económico, pois maior a sensibilidade dos resultados operacionais face a variações no nível das vendas.

$$GAO = \frac{Margem\ Bruta}{Resultado\ Operacional}$$

Tabela 15 - Fórmula de Cálculo do GAO

- **Grau de Alavanca Financeira:**

O grau de alavanca financeira é um indicador de risco financeiro que mede a sustentabilidade dos resultados líquidos do período face a variações ocorridas nos resultados operacionais.

Permite-nos estabelecer a relação existente entre as variações dos Resultados Operacionais e as variações dos Resultados Líquidos, admitindo-se que os gastos financeiros de financiamento terão uma natureza de gastos fixos, o que sabemos não ser verdadeiramente assim. Para o investidor este é um indicador de grande importância, na medida em que a remuneração do seu investimento irá variar na justa medida da variação deste indicador, ou seja, como refere João Carvalho das Neves no trabalho de 2012, “o Grau de Alavanca Financeira (GAF) indica a mudança percentual nos resultados disponíveis para o acionista (isto é, resultado líquido) face a uma mudança percentual nos resultados operacionais.

Quanto maior o seu valor, maior será o risco financeiro da entidade.

$$GAF = \frac{RO}{RAI}$$

Tabela 16 - Fórmula de Cálculo da GAF

- **Grau de Alavanca Combinada:**

O GAC é um indicador do risco global da entidade que procura medir o efeito combinado dos indicadores do risco económico e do risco financeiro, o GAO e o GAC, respetivamente.

Da mesma forma que nos indicadores de risco já descritos, o GAC procura medir o impacto nos resultados líquidos do período decorrentes de variações no volume de negócios, conclui-se que quanto maior o seu valor maior será o risco global da entidade.

$GAC = GAO \times GAF$
------------------------

Tabela 17 - Fórmula de Cálculo da GAC

### 2.6.3.5. Indicadores de risco de Falência:

É importante reconhecer uma potencial insolvência da entidade o mais cedo possível. Através da análise de rácios financeiros e do modelo Z-score de Altman, é possível desenvolver metodologias de modo a avaliar o desempenho de uma organização (Das Neves, 2012)

- **Z-SCORE de Attman:**

Este é utilizado para prever a probabilidade de uma entidade ir à falência. Para tal, é seguida uma análise discriminante medindo a influência simultânea de várias variáveis sobre a saúde financeira das entidades. O Z-SCORE analisa a liquidez, a rentabilidade, reinvestimento de resultados e alavancagem financeira. Quanto mais elevado for o Z-score melhor a saúde financeira da entidade e menor a probabilidade de falência. (Das Neves, 2012)

Naturalmente que para ser possível um valor aproximado deste indicador numa entidade não cotada como a que estamos a estudar, foi necessário efetuar alguns ajustamentos e pressupostos.

O Z-score tem uma fiabilidade de 80-90% para prever a falência de uma entidade a um ano.

$Z - SCORE = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E$
--

$$A = \frac{wc}{Total\ das\ Aplica\c{c}\es}$$

$$B = \frac{RR}{Total\ das\ Aplica\c{c}\es}$$

$$C = \frac{EBIT}{Total\ das\ Aplica\c{c}\es}$$

$$D = \frac{Valor\ de\ Mercado\ do\ CP}{Total\ do\ Passivo}$$

$$E = \frac{Vendas}{Total\ Ativo}$$

Tabela 18 - Fórmula de Cálculo do Z-SCORE

### 3. Metodologia

A metodologia adotada neste trabalho caracteriza-se por ser não experimental, uma vez que não se procede a manipulação de variáveis independentes mas sim um estudo descritivo longitudinal, (Grover, 1985) uma vez que se procede a uma análise da viabilidade económico-financeira da IPSS num período temporal de cinco anos.

Vão ser adotadas técnicas quantitativas, nomeadamente, através da análise da informação proveniente de artigos científicos, de dados estatísticos, financeiros e contabilísticos (Barañana, 2004)

Na recolha de dados, são adotadas técnicas de análise de conteúdo documental, nomeadamente, através de pesquisa normativa e bibliográfica sobre a temática em causa, com vista a revisão da literatura.

Desta forma, o estudo foi constituído por material recolhido a partir de fontes de informação primárias e fontes de informação secundárias, tendo algumas destas fontes permitido o desenvolvimento da componente prática do trabalho, o estudo de viabilidade económico-financeira da IPSS.

O estudo experienciado vai resultar da utilização conjunta de métodos e técnicas desenvolvidas de forma a operacionalizar e delimitar o objeto e os principais objetivos da pesquisa.

Orientado por processos que se pretendem rigorosos e fiáveis, o conhecimento científico enquadra-se na e para a consolidação teórica e prática do conhecimento, numa dialética que constantemente se atualiza, emancipa e evolui (Sobreiro, 2009).

A própria formulação de hipóteses de pesquisa parte de um enquadramento teórico existente, pois é da constatação teórica que são delimitados os campos da pesquisa e é para a consolidação teórica que se empreendem a análise e compreensão (Weerwardena, 2010).

*«Qualquer hipótese ou lei empírica ou sistema de hipóteses ou leis empíricas requer a mais geral delimitação do campo a que se aplica e uma certa conceção geral das condições em que se verifica. É por isso que tais hipóteses e leis sempre se acompanham de teorias sobre o conjunto dos fenómenos a que se respeitam. São as teorias que esclarecem as relações gerais entre os fenómenos que tornam relevantes as hipóteses e leis empíricas. Com efeito, as teorias são realmente explicações gerais das hipóteses e leis empíricas, interpretações das razões que estão na base da existência das relações que as hipóteses e leis empíricas enunciam.»* (Soares, 2009).

A formulação e delimitação da problemática de pesquisa e a definição dos objetivos de investigação são “passos” essenciais para a fundamentação da pesquisa e para a clarificação do enquadramento teórico em que se desenvolve (Sobreiro, 2009).

A questão geral a partir da qual se foi esboçando na pesquisa consistiu:

**- A instituição particular de Solidariedade Social num concelho do interior centro e em contexto de crise económica consegue superar as dificuldades económicas e financeiras comuns ao país e continuar na prossecução do seu objetivo social?**

Assim a metodologia deste projeto está baseada na pesquisa bibliográfica, publicada em forma de livros, bem como artigos, relatórios, publicações e em outros meios de comunicação que abordem o tema em estudo. Tendo em conta o objetivo primordial deste trabalho, foi escolhida como principal metodologia a Pesquisa de Estudo de Caso.

Deve-se destacar-se que, tantos os métodos qualitativos, como os métodos quantitativos utilizados em pesquisas científicas, além de terem vantagens, têm também algumas limitações. Ao utilizar o Estudo de Caso em pesquisas deste tipo há uma delimitação do universo em estudo, dificultando as generalizações dos resultados obtidos (Stake, 1999).

Metodologicamente, após a revisão de literatura segue-se, para além da recolha, análise e o tratamento dos dados, a subsequente apresentação dos resultados. Com recurso ao estudo de caso Yin (2008), especificamente de uma Instituição, foi desenvolvida uma análise exploratória longitudinal considerando, por um lado, a fundamentação conceptual do Sistema de Normalização Contabilística e o relato financeiro aplicável ao setor e, por outro lado, a divulgação através dos Relatórios de Gestão e Prestação de Contas, dos exercícios económicos de 2009 a 2013, do estudo de caso.

Portanto, a metodologia utilizada na pesquisa será o Estudo de Caso, sendo que as técnicas de recolha e seleção de dados serão provenientes das seguintes fontes de informação distintas:

- Documentação: documentos contabilísticos, atas de reuniões, relatórios escritos, documentos internos;
- Registos em arquivos: Organigrama, tabelas, lista de cargos e funções, registos pessoais, sistemas de qualidade;
- Entrevistas;
- Observação Direta.

#### **4. Estudo aplicado**

Neste ponto analisa-se económica e financeiramente um caso de estudo. Este caso permitirá avaliar o impacto da crise financeira na IPSS'S em estudo.

#### 4.1. Apresentação da história da IPSS em estudo



Ilustração 1 - Fotografia da sede da FNSG

A Fundação de Nossa Senhora da Guia é uma instituição particular e solidariedade social, cujas raízes remontam a 31 de agosto de 1894, data esta que foi a data de inauguração do hospital. Tendo quatro valências que são a creche, hospital, cuidados continuados e Lar. A partir da década de sessenta estendeu a sua ação de solidariedade, mantendo até hoje a funcionalidade de três valências: Hospital, Centro de Bem Estar, Infantil (creche e infantário), Lar de 3ª idade também com centro de Dia e Apoio Domiciliário. Em 2010 alargou para quatro valências, criando os Cuidados Continuados.

O Hospital atende utentes doentes especialmente provenientes dos concelhos mais próximos, Ansião, Alvaiázere, Figueiró dos Vinhos, Castanheira de Pêra, Pedrógão e Penela.

Em serviços de urgência e consulta externa, presta serviço predominantemente à população dos concelhos envolventes, mas em intervenções cirúrgicas das diversas especialidades a sua área de influência abrange outros concelhos e distritos da Região Centro.

Entretanto, a lei orgânica da instituição nascente merecera do ministro da Saúde e Assistência por despacho de 7 de setembro de 1960, inserto no «Diário do Governo», 3ª série, nº 217, do dia 16. Termos em que, logo a 20 de dezembro seguinte, se procedeu ao ato eleitoral da primeira direção da Fundação de Nossa Senhora da Guia. Sob a presidência (continuada) de Alfredo Dias Coelho, ingressaram como vogais Manuel Rosa da Fonseca e Adelino Antunes Pintassilgo.



#### **4.1.1. Papel da FNSG na Comunidade:**

As pessoas veem na IPSS uma resposta social para o concelho de Avelar, que está ao serviço do concelho, fazendo, também, parte do trabalho da FNSG fazer o maior número de parcerias possíveis com entidades e instituições locais, no sentido de conseguir providenciar mais oportunidades e uma maior diversificação de contextos de desenvolvimento aos seus utentes.

Acrescem, ainda, os resultados do trabalho realizado dentro dos domínios da Qualidade de Vida como as relações interpessoais, a autodeterminação, o bem-estar emocional, físico e material, através de medidas diversificadas no âmbito a empregabilidade, cidadania e direitos, da prevenção, reabilitação médico-funcional, acessibilidade, ajudas técnicas entre outras.

O trabalho desenvolvido pela FNSG têm vindo a permitir proporcionar diversas atividades e o contacto com outras realidades a algumas pessoas com deficiência e incapacidade, sendo que a sua maioria é proveniente do concelho onde se situa.

O trabalho realizado pela FNSG permite acompanhar algumas famílias com diversas problemáticas e, desta forma, prestar-lhes apoio psicossocial e encaminhamento para outras entidades.

A direção sente-se muito satisfeita com o trabalho desenvolvido. Considerando que existe uma grande dedicação, empenho e vontade de fazer mais e melhor por parte de todos os colaboradores e membros da instituição.

Em geral, os utentes sentem-se mais felizes desde que entraram na instituição, sendo um fator comum o desenvolvimento de mais relacionamentos interpessoais. Outro fator comum com atribuição positiva é a diversidade das relações que desenvolvem na instituição, não só com pares, outros utentes e colegas.

Os utentes sentem-se satisfeitos com as relações criadas na instituição, com as atividades que nela praticam, tendo preferências, com as aprendizagens realizadas e com as oportunidades que a instituição lhes proporciona às quais não teriam acesso de outra forma.

## 4.2. Estudo de Viabilidade Económico Financeira à FNSG

Neste ponto analisa-se económica e financeiramente um caso de estudo. Este caso permitirá avaliar o impacto da crise financeira na IPSS'S em estudo.

A análise económico-financeira da IPSS foi desenvolvida a partir do balanço contabilístico dos diferentes anos, construindo-se um balanço financeiro para análise ao qual foram efetuadas correções para assim obter um balanço funcional definitivo para passar a análise da situação financeira da entidade.

Ao analisar as demonstrações, partimos do princípio que todas elas estão refletidas e que expõem de forma verídica todos os aspetos materialmente relevantes quanto à sua posição financeira.

As DF's que foram retiradas dos relatórios de contas da FNSG, foram as seguintes, e encontram-se em anexo:

- Balanço;
- Demonstração de fluxos de caixa;
- Demonstração de Resultados.

### 4.2.1. Balanço Patrimonial da FNSG:

Rubricas	2009	2010	2011	2012	2013
1.Ativo Fixo L.	3252296,3	3850940,4	3737708,5	3602741,4	3954142,8
2.Ativo Exp. L.	3252296,3	3850940,4	3686472,2	3602741,4	3470472,8
3.Outros AFL	0,0	0,0	51236,3	0,0	483670,0
4.Capital Circ.	1154696,6	688417,8	975100,1	663123,1	629314,3
5.Inventários	21367,6	21848,6	29248,3	23519,2	23002,1
6.Realizável CP	765187,3	594547,4	928683,2	599519,4	549570,6
7.Meios Fin. L.	368141,8	72021,7	17168,7	40084,6	56741,6
8.Total Aplic.	4406992,9	4539358,1	4712808,6	4265864,5	4583457,1
9.Capital Perm.	2273087,5	2345076,6	3258550,0	3192463,7	3297008,9
10.Fundos Patr.	1103423,5	1233917,8	1414707,6	1154642,4	1385924,3
11.ExígivelMLP	1169663,9	1111158,9	1843842,4	2037821,3	1911084,6
12.ExígivelCP	2133905,4	2194281,5	1454258,6	1073400,8	1286448,1
13.CA totais	3303569,4	3305440,4	3298101,0	3109722,1	3196032,8

14.Total Orig.	4406992,9	4539358,1	4712808,6	4265864,5	4583457,1
15.FMLP	-979208,9	-1505863,8	-479158,5	-410277,7	-657133,8

Tabela 19: Balanço Patrimonial da FNSG

Com base nos dados contabilísticos acima referidos e nas respetivas notas de suporte constantes no anexo dos R&C da FNSG, foi construído o balanço patrimonial.

Posteriormente foram efetuados alguns ajustamentos ao balanço patrimonial, com vista à análise financeira pretendida, que passamos a designar por Balanço patrimonial corrigido. De salientar que tais correções foram efetuadas de acordo com os sinais de alerta referidos em das Neves (2012)

#### 4.2.2. Alterações ao balanço patrimonial da FNSG

##### a) Ajustamento na conta de inventários da IPSS:

Nos inventários apenas foi efetuada a desagregação da conta, de forma a permitir uma análise mais detalhada.

Rubricas	2009	2010	2011	2012	2013
<b>5.Inventários</b>	<b>21367,6</b>	<b>21848,6</b>	<b>29248,3</b>	<b>27510,9</b>	<b>27151,6</b>
5.1.Mercadorias	21367,6	21848,6	815,0	771,9	612,8
5.2.Matérias P.	0,0	0,0	28433,3	22747,2	22389,4
5.3.Produtos A.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5.4.Produtos C.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Tabela 20: Ajustamento na conta de inventários

Como se trata de uma IPSS, não são vendidos produtos, ou seja, o valor presente nas Matérias-Primas são materiais que são transformadas para utilização em prestação de serviços.

##### b) Ajustamento na conta de clientes da IPSS:

Na conta de clientes apenas foi efetuada a desagregação da conta, de forma a permitir uma análise mais detalhada, de modo a que seja mais fácil a análise entre clientes e utentes.

Em que, Clientes são firmas, seguros e escolas, e Utentes todos os utentes das diferentes valências da IPSS.

<b>Rubricas</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
6.1.Clientes	<b>523119,9</b>	<b>530209,9</b>	<b>782668,8</b>	<b>416276,8</b>	<b>499504,2</b>
6.1.1.Clientes	449416,4	427017,6	629223,6	326877,2	422974,9
6.1.2.Utentes	73695,5	103192,4	153445,2	89399,6	76529,4

Tabela 21: Ajustamento na conta de clientes

**c) Ajustamentos na conta de adiantamentos de fornecedores:**

Não se trata de um adiantamento a fornecedores estratégicos. Porque se foi efetuado o adiantamento ao fornecedor, a mercadoria deverá chegar em breve.

<b>Rubricas</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Realizável	0	0	0	5491,00	5649,47
CP i.					
$\Delta$ RCP	0	0	0	(5491,00)	(5649,47)
Realizável	0	0	0	0	0
CP f.					
Inventários i.	21367,56	21848,60	29248,28	23519,18	23002,12
$\Delta$ RCP	0	0	0	5491,00	5649,47
Inventários f.	21367,56	21848,60	29248,28	18028,18	17352,65

Tabela 22: Ajustamento na conta de adiantamento de fornecedores

**d) Ajustamentos na conta de diferimentos:**

Como uma parte do valor de diferimentos se trata de seguros, deverá se efetuar a seguinte correção:

<b>Rubricas</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Diferimentos i	24264,36	6579,65	119617,30	12117,88	5767,58
ΔDiferimentos	(1724,14)	(1724,14)	(1724,14)	(1843,22)	(1843,22)
Diferimentos f	22540,22	4855,51	117893,16	10274,66	3924,36
Fundos	1103423,48	1233917,77	1414707,58	1154642,42	1385924,30
Patrimoniais i					
ΔFundos	(1724,14)	(1724,14)	(1724,14)	(1843,22)	(1843,22)
Patrimoniais					
Fundos	1101699,34	1232193,63	1412983,44	1152799,2	1384081,08
Patrimoniais f					

Tabela 23: Ajustamento na conta de diferimentos

**e) Ajustamentos na conta de adiantamentos de clientes:**

Da mesma lógica dos adiantamentos a fornecedores, deverá se efetuar a seguinte correção:

<b>Rubricas</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Exigível a	0	0	0	1500	1500
CP inicial					
ΔExigível a	0	0	0	(1500)	(1500)
CP					
Exigível a	0	0	0	0	0
CP final					
Inventários i	21367,56	21848,60	29248,28	23519,18	23002,12
ΔInventários	0	0	0	(1500)	(1500)
Inventários f	21367,56	21848,60	29248,28	22019,18	21502,12

Tabela 24: Ajustamento na conta de adiantamento de clientes

Após os ajustamentos enunciados, o Balanço Patrimonial para análise financeira é apresentado da seguinte forma:

#### 4.2.3. Análise do Balanço Patrimonial Corrigido

Rubricas	2009	2010	2011	2012	2013
1.Ativo Fixo L.	3252296,3	3850940,4	3737708,5	3602741,4	3954142,8
2.Capital Circ.	1152972,4	686693,6	973375,9	659779,8	625971,1
5.Inventários	21367,6	21848,6	29248,3	27510,9	27151,6
5.1.Mercadorias	21367,6	21848,6	815,0	771,9	612,8
5.2.Matérias P.	0,0	0,0	28433,3	22747,2	22389,4
6.Realizável CP	763463,1	592823,3	926959,0	592185,1	542077,9
6.1.Clientes	523119,9	530209,9	782668,8	416276,8	499504,2
6.1.1.Clientes	449416,4	427017,6	629223,6	326877,2	422974,9
6.1.2.Utentes	73695,5	103192,4	153445,2	89399,6	76529,4
7.Meios Fin. L.	368141,8	72021,7	17168,7	40084,6	56741,6
8.Total Aplic.	4405268,7	4537634,0	4711084,5	4262521,3	4580113,8
9.Capital Perm.	2271363,3	2343352,5	3256825,9	3190620,5	3295165,7
13.CA totais	3303569,4	3305440,4	3298101,0	3109722,1	3196032,8
14.Total Orig.	4405268,7	4537634,0	4711084,5	4262521,3	4580113,8
15.FMLP	-980933,0	-1507587,9	-480882,6	-412120,9	-658977,1

Tabela 25: Balanço Patrimonial Corrigido

#### 4.2.4. Principais diferenças encontradas nas Demonstrações Financeiras de uma IPSS em relação a outras entidades

Torna-se de grande relevância saber quais as principais diferenças encontradas nas demonstrações financeiras desta entidade em relação a outro tipo de organizações.

O SNC-ESNL aplicou-se a partir do exercício que se iniciou em 1 de janeiro de 2012, ou em data posterior, podendo as ESNL optar por aplicá-lo a partir de 1 de janeiro de 2011, mas esta entidade aplicou-o a no ano de 2012, visto que nesse ano passou a ter carácter de obrigatoriedade (Maykol et al, 2014).

A principal diferença encontrada nas demonstrações financeiras deste tipo de entidades é no balanço, mais concretamente na conta 51 que originalmente tem o nome de Capital Social e neste tipo de organizações é designado de Fundo Social.

Nesta IPSS, podemos encontrar ainda uma diferença notória, sendo ela na conta 21- Clientes, que se apresenta dividida em Clientes e Utentes, consoante uma classificação própria.

Podemos ainda encontrar outra diferença no Balanço, sendo esta visível na conta de Inventários. Esta conta apresenta valores reduzidos, pois trata-se de uma entidade que apenas presta serviços, ou seja, os valores apresentados são géneros alimentares, medicamentos e materiais cirúrgicos.

Em relação à demonstração de resultados podemos verificar que não existe a conta 71 – Vendas, pois a atividade principal da IPSS é a de Prestação de Serviços no setor da Saúde e da ação social.

Outra grande diferença é encontrada na conta de impostos sobre o rendimento do período que apresenta um valor igual a zero, visto que se trata de uma IPSS e esta isenta de imposto.

#### 4.2.5. Análise do Balanço Funcional

Segundo João Carvalho das Neves, o balanço funcional procura “fotografar”, em determinada data, as aplicações e recursos relacionados com os ciclos financeiros da empresa, qualquer que seja a sua situação contabilística, jurídica ou patrimonial.

O balanço funcional mostra numa certa data, as aplicações e recursos relacionados com os ciclos financeiros da entidade, qualquer que seja a sua situação jurídica. Os ciclos financeiros são a resultante financeira das decisões tomadas na entidade aos diferentes níveis: estratégico, operacional e financeiro.

A caracterização da composição do património económico da Fundação Nossa Senhora da Guia resulta ser uma peça importante na análise financeira global da entidade, uma vez que permite perceber até que ponto aquela estrutura e a correspondente evolução é adequada para que a sua atividade económica se desenvolva de forma sustentada.

Rubricas	2009	2010	2011	2012	2013
1.Recursos Estáv.	2271363,3	2343352,5	3256825,9	3190620,5	3295165,7
2.Ativo de Expl. Liq.	3252296,3	3850940,4	3737708,5	3602741,4	3954142,1
3.FMLF	-980933,0	-1507587,9	-480882,6	-412120,9	-658977,1

4.Necessidades C.	744881,8	563779,6	815945,9	450018,3	531785,8
5.Recursos C.	710384,2	893383,4	1005232,4	492910,3	487708,7
6.Necessidades FM	34497,6	-334603,76	-189286,2	-42891,9	44077,1
7.Tesouraria Ativa	408090,6	122914,1	157430,1	209761,6	94185,2
8.Tesouraria Pas.	1423521,2	1295898,2	449026,2	578990,45	797239,4
9.Tesouraria Líq.	-1015430,6	-1172984,1	-291596,1	-369228,9	-703054,2

Tabela 26: Balanço Funcional

Os Capitais Próprios da Fundação Nossa Senhora da Guia apresentam valores positivos e crescentes, no ano de 2009 para 2010, e de 2010 para 2011 mas no ano de 2012 sofreu um decréscimo. O Exigível a Médio e Longo Prazo (ou Passivo Não Corrente) tem aumentado significativamente ao longo dos anos. Esta situação não é favorável à entidade porque evidencia um aumento da dependência perante terceiros, ou seja, a entidade tem aumentado o financiamento por capitais alheios de médio e longo prazo.

Da diferença entre os Capitais Permanentes e o Ativo Fixo Líquido, obtemos o Fundo de Maneio que representa a parte do Capital Permanente que não foi absorvido no financiamento do Ativo Fixo Líquido e, conseqüentemente, está aplicado na cobertura, parcial ou total, das necessidades de financiamento do ciclo de exploração.

O Fundo de Maneio é negativo em todos os anos em análise, ou seja a entidade está numa situação financeira delicada, visto que o FMF é menor que zero. A instituição não tem recursos estáveis capazes de financiara totalidade das aplicações fixas líquidas, e as necessidades cíclicas em grande parte, financiadas com operações de tesouraria.

A entidade apresenta os seguintes problemas financeiros, insuficiência de capitais estáveis, visto o FMF ser negativo, apresenta ainda dependência excessiva de operações de tesouraria e têm ainda um risco elevado de incapacidade de solver compromissos a curto prazo.

Os Recursos Cíclicos apresentam valores positivos, mas de 2011 para 2012, apresentou um decréscimo elevado e depois de 2012 para 2013 houve um decréscimo não significativo. Esta evolução pode ser considerada normal, uma vez que está em conformidade com o nível de atividade da entidade, ou seja, o aumento do nível de atividade da entidade pode implicar um aumento dos recursos e das necessidades cíclicas. Dentro dos Recursos Cíclicos destaca-se as diminuições registadas na rubrica



Fornecedores que, também, podem estar diretamente relacionados com a diminuição do nível de atividade.

A FNSG apresenta níveis de Tesouraria Ativa positivos nos cinco anos em análise, embora que de 2012 para 2013, ter sofrido uma diminuição em cerca 115576,32€.

A Tesouraria Passiva apresentou valores decrescentes de 2009 até 2011, depois foi sofrendo aumentos. Da diferença entre a Tesouraria Ativa e a Tesouraria Passiva, obtemos a Tesouraria Líquida que apresenta valores negativos em todos os anos em estudo. Esta análise que supera algumas das limitações da análise ao balanço patrimonial e por conseguinte ao FMLP, vem evidenciar uma vez mais as dificuldades de tesouraria que a entidade atravessa ao longo do período em estudo. Ou seja, as rubricas ativas que representam disponibilidades ou são facilmente transformáveis em liquidez não são suficientes para fazer face às dívidas de curto prazo (Martins, 2002).

Para melhor entendermos a análise anteriormente feita, calculamos alguns rácios e indicadores que consideramos relevantes para a compreensão da situação económica e financeira da IPSS'S em análise.

#### **4.2.6. Análise da Situação Económica e Financeira**

##### **Análise dos Indicadores de Liquidez e do FML**

<b>Indicadores</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Liquidez G.	0,54	0,31	0,67	0,62	0,49
Liquidez R.	0,53	0,30	0,65	0,59	0,47
Liquidez I.	0,17	0,03	0,01	0,04	0,04
FML	-980933,00	-1507588,89	-480883,61	-412121,88	-658977,05

Tabela 27: Indicadores de Liquidez e FML

A análise da Liquidez Geral apresenta valores inferiores a um em todos os anos, o que significa que o valor monetário que os ativos correntes podem gerar não é suficiente para solver a totalidade dos compromissos de curto prazo. Estes valores indicam que a entidade tem algumas dificuldades de tesouraria, ou seja, o ativo circulante é inferior às dívidas de curto prazo. Como estes valores são inferiores a 1, indica que o FML é negativo.

Em relação à liquidez reduzida os valores são relativamente baixos, e não apresenta grandes diferenças em relação à liquidez geral, o que significa que não existem stocks “mortos”, com elevados custos para a fundação, mas tal já era de esperar, visto que a entidade não vende produtos, apenas presta serviços.

Os valores da liquidez imediata são relativamente baixos, o que poderá indicar que a entidade está a conseguir aplicar com sucesso os seus valores de tesouraria. No entanto trata-se de um indicador pouco “robusto”, na medida em que apenas indica, para um momento concreto, a relação entre os meios financeiros líquidos existentes na empresa com os exigíveis de curto prazo.

O sinal do Fundo Maneio, por si só, é insuficiente para caraterizar a situação de equilíbrio financeiro, visto que tem que ser conjugado com as condições de gestão dos ativos circulantes e dos passivos de curto prazo (Martins, 2002).

### **Análise dos Indicadores Financeiros:**

<b>Indicadores</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Estrutura de Endividamento	0,65	0,66	0,44	0,34	0,40
Estrutura do Passivo	1,82	1,97	0,79	0,53	0,67
Autonomia Fin.	0,34	0,32	0,38	0,32	0,35
Solvabilidade Total	0,33	0,37	0,43	0,37	0,43
Debit Equity R.	3,00	2,70	2,32	2,70	2,32
Endividamento	0,75	0,74	0,70	0,73	0,70
Peso do Endividamento a MLP	0,27	0,25	0,39	0,48	0,42
Debit Equity Ratio Estrutura	1,06	0,90	1,30	1,77	1,38

Tabela 28: Indicadores Financeiros de Médio e Longo Prazo

Analisando o endividamento, verificam-se valores elevados, a partir de 2011 houve uma transferência de créditos passando a verificar-se um aumento do Exigível a médio longo

prazo. Um excessivo nível de endividamento, indica um excessivo peso do capital alheio no financiamento da entidade, o que pode pôr em causa a sustentabilidade da entidade.

Em 2009 o rácio de endividamento é bastante elevado, o que significa que grande parte do financiamento provém dos credores da empresa.

Como a estrutura de endividamento é considerada elevada em todos os anos de análise, considera-se que existem algumas dificuldades de tesouraria na entidade, mas que ao longo dos anos em análise tem vindo a reduzir ainda que de forma ligeira. Pode-se constatar pela análise deste rácio, que o passivo é maioritariamente de curto prazo, pois o passivo corrente representa 66% do total passivo em 2010. Apesar disso, salienta-se que os valores deste rácio têm vindo a diminuir ao longo dos anos, o que indica que as dívidas de curto prazo têm assumido menor relevância no total do passivo, como se pode verificar nos últimos três anos em análise, em que o passivo não corrente é superior ao passivo corrente, neste caso o endividamento passou a ser de médio e longo prazo.

No médio e longo prazo pode-se observar que o peso do endividamento de 2009 para 2010 sofreu uma diminuição, mas de 2010 para 2011 sofreu um aumento significativo, mas no ano de 2013 diminuiu outra vez o que significa que a situação da empresa tende a melhorar.

Os valores obtidos no rácio de autonomia financeira são entre zero e um, dado que o montante do capital próprio não é superior ao valor do ativo, ou seja, a entidade apresenta um grau de autonomia face a terceiros relativamente baixo, verificando-se igualmente valores de solvabilidade baixos.

A solvabilidade de empresa apesar de ter aumentado, principalmente entre o ano de 2012 e 2013, atingindo os 43% de capital próprio face ao capital alheio total, reflete um risco elevado para os credores da empresa, na medida em que o valor do capital próprio não assegura a total cobertura do passivo.

Contudo não basta analisar a solvabilidade, é igualmente importante analisar o rácio *Debit Equity*, que é o inverso do rácio da solvabilidade.

## Análise dos Meios Libertos e Rendibilidade

Indicadores	2009	2010	2011	2012	2013
MLBE	-498504	-469271	-243630	-328746	-325178
MLLT	-483855	-511188	-265674	-391966	-383968
MLBT	-498504	-469271	-243630	-328746	-325178
MLLR	-483855	-511188	-265674	-391966	-383968
MOL	-0,22	-0,16	-0,02	-0,08	-0,08

Tabela 29: MLBE, MLLT, MLBT, MLLR e MOL

Conforme se pode verificar, os meios libertos brutos totais, mantiveram valores negativos ao longo dos cinco anos de análise, resultado este que indica um mau desempenho económico da empresa.

Os meios libertos líquidos retidos apresentam também valores negativos ao longo da análise efetuada, visto o resultado líquido ser negativo em todos os anos em análise.

## Análise dos Indicadores de Rendibilidade

Indicadores	2009	2010	2011	2012	2013
ROA=RO/AT	-11,34%	-8,26%	-1,53%	-4,89%	-4,37%
MOL	-0,22	-0,16	-0,02	-0,08	-0,08
RAT	0,52	0,53	0,64	0,65	0,55
ROA=MOL*RAT	-11,34%	-8,26%	-1,53%	-4,89%	-4,37%
RCP=RL/CP	-32,14%	-29,21%	-5,61%	-20,76%	-16,74%

Tabela 30: Indicadores de rendibilidade financeira

Na tabela acima, podemos verificar que o valor do ROA (*Returns On Assets*) se encontra negativo nos 5 anos apresentados, visto que o resultado operacional é negativo. Significa isto que a fundação não tem sido capaz de ter uma boa eficiência de gestão operacional.

Pese embora, os resultados operacionais tenham vindo a melhorar, ainda não são capazes de cobrir os encargos financeiros, resultantes do endividamento, provocando um efeito de alavanca financeiro negativo em todos os anos e em consequência de um grau de endividamento elevado a ROE vem sempre negativa.

A manutenção dos resultados operacionais positivos ao longo do tempo é o maior sinal de sustentabilidade económica e viabilidade futura de qualquer empresa, o que não se verifica nesta fundação.

A rentabilidade dos capitais próprios tem estado em constante decréscimo ao longo dos exercícios, visto que os resultados líquidos e o capital próprio têm acompanhado de um modo geral esse mesmo decréscimo, o ano em que se verificou uma melhoria foi em 2011 já que também foi o único ano onde o EBITDA se revelou positivo dado o aumento do valor dos subsídios e doações nesse ano.

Tais factos demonstram que desde 2009 a empresa está numa situação menos atraente a investimentos, o que é indubitavelmente prejudicial para a entidade em estudo.

### **Análise dos Indicadores de Risco**

	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
GAO	-3,51	-4,86	-34,18	-10,83	-10,49
GAF	1,04	0,88	0,72	0,74	0,75
GAC	-3,65	-4,30	-24,67	-7,97	-7,83

Tabela 31: Indicadores de Risco

O indicador GAO relaciona a margem bruta e os resultados operacionais, de modo a destacar o peso dos gastos fixos na estrutura dos gastos operacionais da entidade.

No caso de 2011, o valor do GAO é de -34,18, o que significa que uma variação de 10% no volume de negócios irá corresponder a uma variação negativa de 34,18%. Note-se que o peso do Custos fixos é elevado fazendo com que os proveitos operacionais não superem os custos operacionais o que por si só representa um grave sintoma de risco económico.

Em relação ao GAC, este indicador quantifica o peso dos gastos fixos operacionais e dos gastos financeiros e o impacto das variações no volume dos negócios sobre os resultados de exploração, neste estudo o valor mais alto é obtido em 2011, o que significa que um aumento dos encargos financeiros, irá afetar os resultados da entidade muito negativamente.

## **Análise dos valores do Z-SCORE**

	2009	2010	2011	2012	2013
Z-SCORE	0,34	0,32	0,75	0,55	0,47

Tabela 32: Z-SCORE

É possível verificar que os valores de Z-SCORE se encontram todos inferiores a 1.8 o que significa que a entidade se encontra numa zona perigosa.

A entidade encontra-se numa situação em que a probabilidade de falência é elevada, na medida em que, em todos os anos em análise o valor do Z-SCORE apresenta valores inferiores a 1.99.

### **5. Discussão:**

Após esta análise económica e financeira, conduzida por via de uma folha de cálculo para o efeito, torna-se importante a discussão dos valores obtidos, para deste modo avaliar a situação da entidade, no campo económico e financeiro.

A crise que se fez sentir nos cinco anos em análise, foi em parte responsável pela redução dos resultados da FNSG desde 2009. A crise afetou a entidade na medida em que teve de recorrer ao sistema bancário e naturalmente depender dele. O investimento pode ser visto como um fator positivo, quer enquanto aposta da sua administração no futuro, quer como sinal da manutenção. Assim, a entidade viu-se “obrigada” a apostar cada vez mais na diversificação de ramos de atividade, para tentar colmatar as dificuldades inerentes. É certo que cada vez mais vivemos numa “aldeia global”, pelo que a globalização e a capacidade de modernização e inovação são fundamentais para que a FNSG consiga sobreviver no futuro.

Depois das alterações efetuadas ao balanço patrimonial da entidade, segundo as informações disponíveis nos relatórios de contas da entidade e do conhecimento obtido após doze meses de trabalho efetivo no local, foi possível a obtenção do balanço funcional corrigido, sendo possível uma informação mais digna e fiel acerca das condições económicas e financeiras da FNSG.

Este balanço funcional permitiu-nos assim ter a visão das aplicações e das origens de fundos que nos permitem obter os valores do fundo de maneio e necessidades de fundo maneio nos anos em estudo.

A análise dos valores de liquidez da fundação mostram que os valores têm vindo a diminuir, o que não é um bom sinal para a entidade em termos de equilíbrio financeiro.

Os níveis de endividamento da Fundação são elevados em todos os anos em estudo, no entanto nota-se que desde 2011 que existe uma maior consciência da necessidade de que os empréstimos sejam de médio e longo prazo, pois os de curto prazo estavam a agravar a situação de equilíbrio financeiro patrimonial.

No cálculo da rentabilidade, os resultados da rentabilidade económica medida por via da ROA apresentam-se negativos, porque o resultado operacional é negativo, mas têm vindo a melhorar ao longo dos anos em análise. A rentabilidade dos capitais próprios (ROE), tem estado também em constante decréscimo, uma vez que os resultados líquidos e o capital próprio da FNSG têm acompanhado de um modo geral esse mesmo decréscimo.

Pela análise de risco, observamos que o grau de alavanca operacional tem tido um ligeiro aumento, embora apresente valores negativos em todos os anos em análise, é o resultado de uma estrutura de custos fixos um pouco rígida. Quanto ao grau de alavanca financeira, os valores de 2009 para 2013 diminuíram devido à diminuição do Grau de endividamento.

Por fim, quanto ao risco de falência apresentado pela empresa, através da liquidez, da rentabilidade, de reinvestimento de resultados e alavancagem financeira, este valor apresenta ser inferior a zona de conforto de uma empresa, pois é inferior a 1,8, isto é, a entidade encontra-se na zona perigosa.

Mas, é esperado que este cenário se altere, visto que no dia 1 de fevereiro do ano corrente, a instituição em estudo conseguiu assinar um protocolo com o SNS - Administração Regional do Centro, assim conseguiu alargar o horário do serviço de urgência, passando o mesmo a funcionar 24h por dia, tendo a partir desta data uma ambulância e uma viatura ligeira de urgência, assim é esperado que as receitas venham a aumentar, através das taxas pagas pelos utentes, visto que é expectável um aumento do número de procura destes.

Com este protocolo, é provável um aumento do valor absoluto e da importância relativa das receitas desta IPSS. Resultado este que indicará alguma tendência para a contenção do aumento dos custos.

## **6. Conclusões, Recomendações e Sugestões de investigação futura**

Ao longo do projeto foi possível verificar que a instituição em estudo não apresenta estratégias de autossustentabilidade ou novas respostas sociais que ajudem a equilibrar a gestão orçamental, que é tão importante no contexto de crise económica atual e foi notório nesta IPSS a sobreposição do caráter social sobre o caráter económico.

A FNSG deveria procurar estratégias de empreendedorismo social que pudesse implementar na instituição, de acordo com a realidade em que se insere, de forma a promover a autossustentabilidade e desenvolvimento da organização.

Assim, uma forma de promover a sustentabilidade destas instituições poderia passar por aumentar e diversificar as fontes de financiamento das IPSS nas áreas de angariação de fundos, gestão dos recursos, marketing das instituições e novos serviços, para deixarem de ser dependentes dos subsídios do estado.

Cada IPSS deverá reforçar a componente interna de financiamento das suas atividades, prestando serviços pagos a terceiros, produzindo e vendendo bens e potenciando as capacidades dos seus utentes através do trabalho nas unidades produtoras (Arcil, 2012).

Uma recomendação importante é que a IPSS deve tentar reduzir os custos tendo em conta a estrutura de financiamento, para esta redução podem contribuir processos de eficiência energética, fornecimento de eletricidade, celebração de protocolos entre IPSS para negociação de contratos para compra e manutenção de viaturas.

Outra ideia é o estabelecimento de protocolos/parcerias com empresas no âmbito da promoção da responsabilidade social. Neste tipo de entendimento IPSS e Empresas, as IPSS recebem donativos em espécie ou apoio técnico diverso e em contrapartida as empresas beneficiam da publicidade prestada pelas IPSS e veem a sua responsabilidade social reconhecida e valorizada (Sousa, 2010).



A entidade deve ter uma maior rentabilização dos meios existentes, o aproveitamento de mão de obra voluntária, que com o crescente desemprego tem aumentado e houve um desenvolvimento do trabalho em parceria, algo que é muito positivo e que até agora as IPSS não exploravam (Caramelo, 2013).

Deve haver um alargamento dos acordos de cooperação, para o que será necessária nova graduação da prioridade das políticas de solidariedade, com a consequente afetação de recursos financeiros. Não subsídios, mas sim em comparticipação no custo de serviços prestados (Arcil, 2012).

Fazer ainda, uma revisão rápida de algumas normas legais que excluem as IPSS's de benefícios concedidos a empresas do setor privado (Arcil, 2012).

Sousa (2010) defende que para que as medidas de redução de custos e aumento de receitas próprias por parte das IPSS, apoiadas pela sociedade civil, sejam eficazes, é fundamental que o Estado, na sua função de entidade reguladora, assegure um enquadramento normativo e legal estável, previsível, coerente, e razoável.

Torna-se necessária uma mudança de visão que obrigará também e primeiro que tudo a uma mudança de mentalidades no seio de muitas destas entidades. Mas esta mudança é inevitável e urgente, como diz Sousa (2010), no seu estudo.

Tal como se foi percebendo ao longo do trabalho, o mesmo foi acompanhado por algumas limitações que ao mesmo tempo estimularam a realização de novos estudos futuros.

O principal aspeto está relacionado com o facto do presente trabalho se basear apenas numa IPSS e consequentemente não existir uma perspetiva de comparação de resultados em diferentes entidades.

Em jeito de conclusão, e em linha de pensamento com o argumentado por Ferreira (2012) esta nova conjuntura política e socioeconómica, caracterizada pela desregulamentação e pela mudança constante e imprevisível, torna inevitável a alteração dos modelos das instituições sociais e dos modos como estas definem a sua missão, como configuram a sua estrutura, como concetualizam a sua gestão e, naturalmente, como concebem as suas responsabilidades. Ficou claro neste estudo, pese embora as

limitações apresentadas, que sem um modelo de gestão adequado, as IPSS não têm crescimento e sustentabilidade no futuro.

## **7. Referências**

Andrade, M., e Franco R., 2007. Economia do Conhecimento e Organizações Sem Fins Lucrativos. Porto: Sociedade Portuguesa de Inovação.

Alegria, M., 2014. Impacto da adoção do sistema de normalização contabilística - Entidades do setor não lucrativo (SNC-ESNL nas santas casas da Misericórdia: estudo de caso). Working Paper. Instituto Politécnico de Bragança.

Almeida, V., 2011. As instituições particulares de solidariedade sócia: Governação e Terceiro Setor. Coimbra: Editora Almedina.

Arcil, A., 2012. Sustentabilidade das IPSS'S.

Arvins, S., 2010. Sustentabilidade em IPSS – Estudo do Caso acerca do Endividamento em IPSS'S em Aveiro. Atas de Gerontologia.

Azevedo G., e Fernandes, G., 2012. Algumas reflexões em torno do regime de normalização para as ESNL. Revista OTOC. Vol. 145, p. 144-150.

Barañana, A., 2004. Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão: Manual e apoio à realização de trabalhos de investigação. Lisboa: Edições Sílabo,

Caramelo, M. D., 2013. Impato da Crise Económica nas IPSS'S do Distrito de Coimbra. Coimbra Texto.

Carrilho, J. M., Pimental, L. V., Laureano, L. e Prates, M. L., 2005. Elementos de Análise Financeira: Casos Práticos. Lisboa: Publisher Team.

Craveiro, A.; 2006. Rácios de Gestão – Método básico para analisar informação financeira. Coimbra.

Das Neves, J., 2012. Análise e Relato Financeiro – Uma visão integrada de Gestão. Portugal: Texto, Lda.

Das Neves, J., 2006. *Análise Financeira: Técnicas Fundamentais*. 17.Ed. Portugal: Textos Editora, Lda.

Dhaliwal, D., 2011. Voluntary non-financial disclosure and the cost of equity capital: the case of corporate social responsibility reporting. *Accounting Review* 86(1): 59-100.

Entreajuda, 2010. *Caraterização das Instituições de Solidariedade Social e das Famílias Carenciadas*.

Fernandes, C., Peguinho, C., Vieira, E. e Neiva, J., 2012. *Análise Financeira – Teoria e Prática*. Lisboa. Edições Sílabo.

Ferreira, M. A., 2011. *Enquadramento das Instituições Particulares de Solidariedade Social*.

Ferreira, M. J., 2012. *Criação de um banco de recursos humanos: uma proposta no âmbito das instituições de particularidade social*.

Francisco, L., e Alves, M., 2010. *A Necessidade de Informação dos Stakeholders das Organizações Sem Fins Lucrativos: uma Responsabilidade, um Desafio a Vencer e a Busca de Soluções*.

Franco, R., 2005. *Defining the Nonprofit Setor: Portugal*, Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Setor. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies: Baltimore, Vol. 43, p. 23-29.

Gatchev, P. T., 2010. The interdependent and intertemporal nature of financial decisions: na application to cash flow sensitivities. *Jornal of Finance* 65: 725-763.

Gavino, H. A. N., 2014. *O papel das IPSS'S na economia social: O caso do concelho de Peniche*. Escola Superior de Gestão e Tenologia de Santarém. Dissertação para a obtenção de grau de Mestre em Gestão das Organizações de Economia Social.

Grover, R., 1985. Implications for application of qualitative methods to library and Information Science research. *Library and Indormation. Science Research*, 7:247-260.

Jonet, M., 2010. Caraterização das Instituições de Solidariedade Social e das Famílias Carenciadas. Lisboa

Lima, R., Raimundo, J. e Santos, J. 2012. Entidades do Setor não Lucrativo (NRCF-ESNL e Fiscalidade). Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas. Lisboa.

Martins, A., 2003. Introdução à Análise Financeira de Empresas.1.Ed. Porto: Vida Económica (Grupo Editorial Peixoto de Sousa)

Moreira, J., 2001. Análise Financeira de Empresas da teoria à prática. 4.Ed. Porto: Bolsa de Valores de Lisboa e Porto.

Nabais, C., 2009. Prática Financeira I: Análise Económica e Financeira. Lisboa: Edições Técnicas, Lda.

Nabais, C., 2009. Prática Financeira II: Gestão Financeira. 3.Ed. Lisboa: Edições Técnicas, Lda.

Nabais, C., Nabais, F., 2005. Prática Financeira I: Análise Económica e Financeira. 3.Ed. Lisboa: Lidel - Edições Técnicas, Lda.

Nabais, C., Nabais, F., 2005. Prática Financeira II: Gestão Financeira. 3.Ed. Lisboa: Lidel - EdiçõesTécnicas, Lda.

Rádio e Televisão Portugal, (2009). Número de IPSS cresceu em 2009.

Romão, F., (2009). Metodologia de Desenvolvimento de um Sistema de Informação para uma Instituição de Particulariedade Social. Aveiro.

Oliveira, E., (2014). A perceção dos TOC's sobre o Normativo Contabilístico das Entidades do Setor não Lucrativo. Lisboa.

Olson, J., Belohlav, J., Boyer, K., 2005. Operational, economic and mission elements in not-for-profit organizations: the case of the Chicago Symphony Orchestra, Journal of Operations Management 23) 125–142

Quintão, C., 2004. Terceiro Setor: elementos para referenciação teórica e conceptual.

Rainha, N., 2009. *A adoção do SNC – A caminho da convergência internacional*. Price Waterhouse Coopers.

Salamon, L., e Anheier, H., 1997. *Defining the Nonprofit Setor: A Cross-National Analysis*. Johns Hopkins Nonprofit Setor Series. Manchester University Press.

Santos J., Raimundo J., e Lima R., 2012. *Entidades do setor não lucrativo (NCRF-ESNL e fiscalidade)*.

Santos, L., 2013. *O papel e a sustentabilidade das IPSS'S no contexto atual de crise*.

Saias, L., Carvalho, R., Amaral, M., 2004. *Instrumentos de Gestão Financeira*.

Silva, E., 2013. *Gestão Financeira – Análise de Fluxos Financeiros – Atualizada com o SNS*. 5.Ed. Lisboa: Vida Económica.

Silva, E., 2013. *Dicionário de Gestão*. 1.Ed. Lisboa: Vida Económica.

Soares, C., Fialho, A., Chau, F., Gageiro, J. e Pestana, H., 2011. *A Economia Social como fator de Inclusão Social*. Lisboa.

Soares, A., 2009. *A Economia Social e a sua Sustentabilidade como fator de Inclusão Social*.

Sobreiro, V., 2009. *Tese de Mestrado – Sou tudo e não sou nada*.

Sousa, S., 2010. *As Instituições de Particularidade Social num contexto de crise económica*.

Stake, R., E., 1999. *Investigación com estúdio de casos*. Madrid: Morata, Lda.

Travaglini, C., 2008. *Improving NPOs' accountability in the enlarged EU: towards a common framework for financial reporting in European NPOs*.

Unerman, J., e O'Dwyer, B., 2006. *On James Bond and the importance of NGO accountability*. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol 2, p. 1-10.

Weerwardena, J., Macdonald, R., Mort, G., 2010. Sustainability of nonprofit organizations: na empirical investigation. *Journal of world business*.346-356.

Yetman, M., Yetman, R., 2009.*Determinants of nonprofits taxable activities*, *Account. Public Policy* 28 (2009) 495–509

Yin, R., K., 2008.Case Study Research Design and Methodos.London: Sage Publications.

Yin, R., K., 2001. Estudo de Caso, planejamento e métodos. 2.ed. São Paulo: Bookman.

Yin. R., K., 1994. Case Study Research. London: Sage Publications.

Yin, R., K., 1986.Case Study Research Design and Methodos.Volume 5.London: Sage Publications.

## **8. Anexos**

Anexo 1: Fórmulas utilizadas para a análise

Anexo 2: Demonstração da Posição Financeira

Anexo 3: Demonstração de Resultados

Anexo 4: Balanço Patrimonial

Anexo 5: Alterações ao balanço

Anexo 6: Balanço Patrimonial Corrigido

Anexo 7: Balanço Funcional

Anexo 8: Indicadores de Equilíbrio Financeiro

Anexo 9: Indicadores de Rendibilidade e Crescimento

Anexo 10: Indicadores de Falência

## **Anexo 1. Fórmulas utilizadas para a Análise**



Rácios de Liquidez:

$$\text{Liquidez geral} = \frac{\text{Capital Circulante}}{\text{Exigível a Curto Prazo}}$$

$$\text{Liquidez reduzida} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Inventários}}{\text{Exigível a Curto Prazo}}$$

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Meios Financeiros Líquidos}}{\text{Exigível a Curto Prazo}}$$

$$\text{Fundo Maneio Líquido} = \text{Capital Permanente} - \text{Ativo Fixo}$$

Rácios de Equilíbrio Financeiro de médio e longo prazo:

$$\text{Rácio de Estrutura de Endividamento} = \frac{\text{Exigível a Curto Prazo}}{\text{Capital Alheio}}$$

$$\text{Rácio de Estrutura do Passivo} = \frac{\text{Passivo Corrente}}{\text{Passivo não corrente}}$$

$$\text{Índice de Cobertura dos Encargos Financeiros} = \frac{\text{MLBE}}{\text{Encargos Financeiros}}$$

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capital próprio}}{\text{Ativo líquido}}$$

$$\text{Solvabilidade total} = \frac{\text{Capital próprio}}{\text{Passivo total}}$$

$$\text{Grau de Cobertura do AFL por Capitais Permanentes} = \frac{\text{Capitais Permanentes}}{\text{AFL}}$$

$$\text{Grau de Cobertura do AFL por Capitais Próprios} = \frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{AFL}}$$

$$\text{Debit Equity Ratio} = \frac{\text{Capital Alheio}}{\text{Capital Próprio}}$$

$$\text{Endividamento} = \frac{\text{Passivo}}{\text{Capital total}}$$

$$\text{Peso do endividamento a MLP} = \frac{\text{Exigível a MLP}}{CP + CA}$$

$$\text{Debit Equity Ratio Estrutura} = \frac{\text{Exigível a MLP}}{\text{Capital Próprio}}$$

Rácios de Rendibilidade Financeira:

**Meios Libertos Brutos de Exploração**

$$= RE + \text{Depreciações e Amortizações} \\ + \text{Imparidades de Investimentos Depreciáveis}$$

**Meios Libertos Líquidos de T**

$$= RL + \text{Depreciações e Amortizações} \\ + \text{Imparidades de Investimentos Depreciáveis}$$

**Meios Libertos Brutos T**

$$= RO + \text{Depreciações e Amortizações} \\ + \text{Imparidade de Investimentos Depreciáveis}$$

**Meios Libertos Líquidos R**

$$= RL - \text{Dividendos} + \text{Depreciações e Amortizações} \\ + \text{Imparidade de Investimentos Depreciáveis}$$

$$MOL = \frac{RE}{VN}$$

$$ROA = MOL * RAI \text{ (Resultado antes de imposto)}$$

$$GE = \frac{CA}{CP}$$

$$ROE = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}}$$

Rácios de Risco Empresarial:

$$GAO = \frac{MB}{\text{Resultado Operacional}}$$

$$GAF = \frac{RO}{RAI}$$

$$GAC = GAO \times GAF$$

Rácios de Risco de Falência:

$$Z - SCORE = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E$$

$$A = \frac{WC}{\text{Total das Aplicações}}$$

$$B = \frac{RR}{\text{Total das Aplicações}}$$

$$C = \frac{EBIT}{\text{Total das Aplicações}}$$

$$D = \frac{\text{Valor de Mercado do CP}}{\text{Total do Passivo}}$$

$$E = \frac{\text{Vendas}}{\text{Total Ativo}}$$

## **Anexo 2: Demonstração da Posição Financeira da FNSG**

Demonstrações da posição financeira nos anos de 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013



ATIVO	Notas	2009	Notas	2010	Notas	2011	Notas	2012	Notas	2013
<b>Ativo não corrente:</b>										
Ativos tangíveis	4	3 252 296,33 €	4	3 850 940,37 €	4	3 686 472,19 €	4	3 602 741,36 €	4	3 458 983,07 €
Ativos intangíveis		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	5	11 489,69 €
Propriedades de Investimento	5	0,00 €	5	0,00 €	5	0,00 €	5	0,00 €	6	483 670,00 €
Investimentos Financeiros		0,00 €		0,00 €		19 516,30 €		0,00 €		0,00 €
Outros		0,00 €		0,00 €		31 720,00 €		0,00 €		0,00 €
<b>Total do ativo não corrente</b>		<b>3 252 296,33 €</b>		<b>3 850 940,37 €</b>		<b>3 737 708,49 €</b>		<b>3 602 741,36 €</b>		<b>3 954 142,76 €</b>
<b>Ativo corrente:</b>										
Inventários	7	21 367,56 €	7	21 848,60 €	7	29 248,28 €	7	23 519,18 €	8	23 002,12 €
Clientes c/c	13.2	523 111,92 €	13.2	530 209,91 €	13.2	782 668,83 €	13.2	416 276,85 €	14.2	499 504,21 €
Adiantamentos de Fornecedores		0,00 €		0,00 €		0,00 €		5 491,00 €		5 649,47 €
Estado e outros entes públicos	13.8	200 402,30 €	13.8	11 721,11 €	13.8	4 028,75 €	13.8	6 231,30 €	14.9	5 130,03 €
Outras contas a receber	13.3	16 408,66 €	13.3	45 036,76 €	13.3	21 368,28 €	13.3	158 402,32 €	14.3	32 519,28 €
Diferimentos	13.4	24 264,36 €	13.4	6 579,65 €	13.4	119 617,30 €	13.4	12 117,88 €	14.4	5 767,58 €
Outros activos financeiros	13.5	1 000,00 €	13.5	1 000,00 €	13.5	1 000,00 €	13.5	1 000,00 €	14.5	0,00 €
Caixa e depósitos bancários	13.6	368 141,75 €	13.6	72 021,74 €	13.6	17 168,67 €	13.6	40 084,58 €	14.6	56 741,60 €
Outros		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		1 000,00 €
<b>Total do ativo corrente</b>		<b>1 154 696,55 €</b>		<b>688 417,77 €</b>		<b>975 100,11 €</b>		<b>663 123,11 €</b>		<b>629 314,29 €</b>
<b>Total do ativo</b>		<b>4 406 992,88 €</b>		<b>4 539 358,14 €</b>		<b>4 712 808,60 €</b>		<b>4 265 864,47 €</b>		<b>4 583 457,05 €</b>
<b>SITUAÇÃO LÍQUIDA E PASSIVO</b>										
<b>Fundo Social, Reservas e Resultados Transitados</b>										
Fundos	13.7	219 936,40 €	13.7	219 936,40 €	13.7	219 936,40 €	13.7	219 936,40 €	14.7	219 936,40 €
Excedentes Técnicos	13.7	0,00 €	13.7	0,00 €	13.7	0,00 €	13.7	0,00 €	14.7	0,00 €
Reservas	13.7	15 095,45 €	13.7	15 095,45 €	13.7	15 095,45 €	13.7	15 095,45 €	14.7	15 095,45 €
Resultados transitados	13.7	470 936,41 €	13.7	232 899,03 €	13.7	-242 974,58 €	13.7	-373 845,36 €	14.7	-608 626,08 €
Excedentes de Revalorização	13.7	751 496,67 €	13.7	635 492,61 €	13.7	751 496,67 €	13.7	733 121,99 €	14.7	728 528,32 €
Outras Variações nos Fundos Patrimoniais	13.7	0,00 €	13.7	490 363,82 €	13.7	750 399,10 €	13.7	799 708,33 €	14.7	1 262 687,56 €
<b>Resultado líquido do exercício</b>		<b>-354 041,45 €</b>		<b>-359 869,54 €</b>		<b>-79 245,46 €</b>		<b>-239 374,39 €</b>		<b>-231 697,35 €</b>
<b>Total da situação líquida</b>		<b>1 103 423,48 €</b>		<b>1 233 917,77 €</b>		<b>1 414 707,58 €</b>		<b>1 154 642,42 €</b>		<b>1 385 924,30 €</b>
<b>Passivo:</b>										
<b>Passivo não corrente:</b>										
Provisões		0,00 €		0,00 €		45 948,93 €		0,00 €		0,00 €
Provisões específicas		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €
Financiamentos Obtidos		0,00 €		1 111 158,85 €		1 797 893,51 €		1 514 353,60 €		1 395 415,49 €
Outras contas a pagar		0,00 €		0,00 €		0,00 €		523 467,68 €		515 669,14 €
Fornecedores de Imobilizado		1 169 663,99 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €
<b>Total do passivo não corrente</b>		<b>1 169 663,99 €</b>		<b>1 111 158,85 €</b>		<b>1 843 842,44 €</b>		<b>2 037 821,28 €</b>		<b>1 911 084,63 €</b>
<b>Passivo corrente:</b>										
Fornecedores	13.8	671 502,04 €	13.8	848 576,67 €	13.8	948 808,37 €	13.8	418 608,85 €	14.8	423 649,20 €
Adiantamentos de Clientes		0,00 €		0,00 €		0,00 €		1 500,00 €		1 500,00 €
Estado e outros entes públicos	13.9	38 882,14 €	13.9	49 806,71 €	13.9	56 424,04 €	13.9	74 301,47 €	14.9	64 059,52 €
Financiamentos Obtidos		339 229,76 €		356 125,34 €		0,00 €		148 721,36 €		272 231,92 €
Diferimentos		400 376,17 €		283 626,94 €		294 971,92 €		0,00 €		0,00 €
Fornecedores de Imobilizado		602 495,20 €		580 921,94 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €
Outros contas a pagar	13.10	81 420,10 €	13.10	75 223,93 €	13.10	154 054,25 €	13.10	430 269,09 €	14.10	525 007,48 €
<b>Total do passivo corrente</b>		<b>2 133 905,41 €</b>		<b>2 194 281,53 €</b>		<b>1 454 258,58 €</b>		<b>1 073 400,77 €</b>		<b>1 286 448,12 €</b>
<b>Total do passivo</b>		<b>3 303 569,40 €</b>		<b>3 305 440,38 €</b>		<b>3 298 101,02 €</b>		<b>3 111 222,05 €</b>		<b>3 197 532,75 €</b>
<b>Total do capital próprio e do passivo</b>		<b>4 406 992,88 €</b>		<b>4 539 358,15 €</b>		<b>4 712 808,60 €</b>		<b>4 265 864,47 €</b>		<b>4 583 457,05 €</b>

### **Anexo 3: Demonstração de Resultados**

**Demonstrações dos resultados por naturezas 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013**



Designação	Notas 2009	Notas 2010	Notas 2011	Notas 2012	Notas 2013
Vendas e Prestação de Serviços	1 682 794,75 €	2 032 612,55 €	2 389 284,86 €	8 2 329 101,77 €	9 2 166 596,64 €
Subsídios, doações e legados à exploração	556 888,89 €	525 655,23 €	641 661,17 €	9 621 069,54 €	10 485 073,97 €
Variação nos Inventários da produção	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Trabalhos para a própria entidade	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	-390 658,98 €	-486 863,56 €	-434 031,31 €	-421 661,36 €	-352 746,51 €
Fornecimentos e serviços externos	-1 225 043,26 €	-1 367 753,87 €	-1 439 757,28 €	13.11 -1 526 612,74 €	14.11 -1 402 286,66 €
Gastos com o pessoal	-884 085,88 €	-882 600,61 €	-1 047 540,19 €	11 -1 083 283,78 €	12 -986 076,38 €
Ajustamentos de Inventário (perdas/reversões)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Imparidades de dívidas a receber	0,00 €	0,00 €	0,00 €	-5 994,96 €	-5 972,54 €
Provisões (aumentos/reduções)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Provisões específicas (aumentos/reduções)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Outras imparidades (perdas/reversões)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Aumentos/reduções de justo valor	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Outros rendimentos e ganhos	31 735,02 €	29 665,64 €	39 788,12 €	13.12 90 999,61 €	14.12 96 583,75 €
Outros gastos e perdas	-10 507,34 €	-17 349,05 €	-20 178,19 €	13.13 -27 178,92 €	14.13 -21 807,94 €
<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b>	<b>-238 876,80 €</b>	<b>-166 633,67 €</b>	<b>129 227,18 €</b>	<b>-23 560,84 €</b>	<b>-20 635,67 €</b>
Gastos/Reversões de depreciação e de amortização	-129 813,65 €	-151 318,71 €	-186 428,99 €	-152 592,58 €	-152 271,28 €
<b>Resultado Operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>-368 690,45 €</b>	<b>-317 952,38 €</b>	<b>-57 201,81 €</b>	<b>-176 153,42 €</b>	<b>-172 906,95 €</b>
Juros e rendimentos similares obtidos	37 944,39 €	13 767,71 €	53 926,06 €	13.14 9 104,56 €	2 944,37 €
Juros e rendimentos suportados	-23 295,39 €	-55 684,87 €	-75 969,71 €	13.14 -72 325,53 €	-61 734,77 €
<b>Resultado antes de impostos:</b>	<b>-354 041,45 €</b>	<b>-359 869,54 €</b>	<b>-79 245,46 €</b>	<b>-239 374,39 €</b>	<b>-231 697,35 €</b>
Imposto sobre o rendimento	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Resultado líquido do exercício</b>	<b>-354 041,45 €</b>	<b>-359 869,54 €</b>	<b>-79 245,46 €</b>	<b>-239 374,39 €</b>	<b>-231 697,35 €</b>

## **Anexo 4: Balanço Patrimonial**



**Balço Patrimonial para Análise Financeira de 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013**

Rúbricas	Notas 2009	Notas 2010	Notas 2011	Notas 2012	Notas 2013
1. Activo Fixo Líquido (2+3)	3 252 296,33 €	3 850 940,37 €	3 737 708,49 €	3 602 741,36 €	3 954 142,76 €
2. Activo de Exploração Líquido	3 252 296,33 €	3 850 940,37 €	3 686 472,19 €	3 602 741,36 €	3 470 472,76 €
2.1. Activos Tangíveis	3 252 296,33 €	3 850 940,37 €	3 686 472,19 €	3 602 741,36 €	3 458 983,07 €
2.2. Ativos intangíveis	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	11 489,69 €
3. Outros Activos Fixos Líquidos	0,00 €	0,00 €	51 236,30 €	0,00 €	483 670,00 €
3.1. Propriedades de Investimento	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	483 670,00 €
3.2. Outros investimentos financeiros	0,00 €	0,00 €	19 516,30 €	0,00 €	0,00 €
3.3. Outros	0,00 €	0,00 €	31 720,00 €	0,00 €	0,00 €
4. Capital Circulante (5+6+7)	1 154 696,55 €	688 417,77 €	975 100,11 €	663 123,11 €	629 314,29 €
5. Inventários	21 367,56 €	21 848,60 €	29 248,28 €	23 519,18 €	23 002,12 €
6. Realizável Curto Prazo	765 187,24 €	594 547,43 €	928 683,16 €	599 519,35 €	549 570,57 €
6.1. Clientes	523 111,92 €	530 209,91 €	782 668,83 €	416 276,85 €	499 504,21 €
6.2. Adiantamentos a fornecedores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	5 491,00 €	5 649,47 €
6.3. Estado e outros entes públicos	200 402,30 €	11 721,11 €	4 028,75 €	6 231,30 €	5 130,03 €
6.4. Outras contas a receber	16 408,66 €	45 036,76 €	21 368,28 €	158 402,32 €	32 519,28 €
6.5. Diferimentos	24 264,36 €	6 579,65 €	119 617,30 €	12 117,88 €	5 767,58 €
6.6. Outros activos financeiros	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	0,00 €
6.7. Outros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1 000,00 €
7. Meios Financeiros Líquidos	368 141,75 €	72 021,74 €	17 168,67 €	40 084,58 €	56 741,60 €
7.1. Caixa e seus equivalentes	368 141,75 €	72 021,74 €	17 168,67 €	40 084,58 €	56 741,60 €
8. Total das Aplicações (1+4)	4 406 992,88 €	4 539 358,14 €	4 712 808,60 €	4 265 864,47 €	4 583 457,05 €
9. Capital Permanente (10+11)	2 273 087,47 €	2 345 076,62 €	3 258 550,02 €	3 192 463,70 €	3 297 008,93 €
10. Fundos Patrimoniais	1 103 423,48 €	1 233 917,77 €	1 414 707,58 €	1 154 642,42 €	1 385 924,30 €
10.1. Fundos	219 936,40 €	219 936,40 €	219 936,40 €	219 936,40 €	219 936,40 €
10.2. Excedentes técnicos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
10.3. Reservas	15 095,45 €	15 095,45 €	15 095,45 €	15 095,45 €	15 095,45 €
10.4. Resultados transitados	470 936,41 €	232 899,03 €	-242 974,58 €	-373 845,36 €	-608 626,08 €
10.5. Excedentes de revalorização	751 496,67 €	635 492,61 €	751 496,67 €	733 121,99 €	728 528,32 €
10.6. Outras variações nos fundos patrimoniais	0,00 €	490 363,82 €	750 399,10 €	799 708,33 €	1 262 687,56 €
10.7. Resultado líquido do exercício	-354 041,45 €	-359 869,54 €	-79 245,46 €	-239 374,39 €	-231 697,35 €
11. Exigível a MLP	1 169 663,99 €	1 111 158,85 €	1 843 842,44 €	2 037 821,28 €	1 911 084,63 €
11.1. Provisões	0,00 €	0,00 €	45 948,93 €	0,00 €	0,00 €
11.2. Provisões específicas	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
11.3. Financiamentos Obtidos	0,00 €	1 111 158,85 €	1 797 893,51 €	1 514 353,60 €	1 395 415,49 €
11.4. Outras contas a pagar	0,00 €	0,00 €	0,00 €	523 467,68 €	515 669,14 €
11.5. Fornecedores de Imobilizado	1 169 663,99 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
12. Exigível a CP	2 133 905,41 €	2 194 281,53 €	1 454 258,58 €	1 073 400,77 €	1 286 448,12 €
12.1. Fornecedores	671 502,04 €	848 576,67 €	948 808,37 €	418 608,85 €	423 649,20 €
12.2. Adiantamentos de Clientes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €
12.3. Estado e outros entes públicos	38 882,14 €	49 806,71 €	56 424,04 €	74 301,47 €	64 059,52 €
12.4. Financiamentos Obtidos	339 229,76 €	356 125,34 €	0,00 €	148 721,36 €	272 231,92 €
12.5. Diferimentos	400 376,17 €	283 626,94 €	294 971,92 €	0,00 €	0,00 €
12.6. Fornecedores de Imobilizado	602 495,20 €	580 921,94 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
12.7. Outras contas a pagar	81 420,10 €	75 223,93 €	154 054,25 €	430 269,09 €	525 007,48 €
13. CA Totais (11+12)	3 303 569,40 €	3 305 440,38 €	3 298 101,02 €	3 111 222,05 €	3 197 532,75 €
14. Total das Origens (10+13) ou (9+12)	4 406 992,88 €	4 539 358,15 €	4 712 808,60 €	4 265 864,47 €	4 583 457,05 €
15. Fundo Maneio Líquido Patrimonial (9-1) o (4-12)	-979 208,86 €	-1 505 863,75 €	-479 158,47 €	-410 277,66 €	-657 133,83 €

## **Anexo 5: Alterações ao Balanço Patrimonial**

Alterações ao Balanço Patrimonial para Análise Financeira de 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013

Rúbricas	2009	Variações +	Variações -	Notas	2010	Variações +	Variações -	Notas	2011	Variações +	Variações -	Notas	2012	Variações +	Variações -	Notas	2013	Variações +	Variações -	Notas
1. Activo Fixo Líquido (2+3)	3 252 296,33 €				3 850 940,37 €				3 737 708,49 €				3 602 741,36 €				3 954 142,76 €			
2. Activo de Exploração Líquido	3 252 296,33 €				3 850 940,37 €				3 686 472,19 €				3 602 741,36 €				3 470 472,76 €			
2.1. Activos Tangíveis	3 252 296,33 €				3 850 940,37 €				3 686 472,19 €				3 602 741,36 €				3 458 983,07 €			
2.2. Activos intangíveis	0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				11 489,69 €			
3. Outros Activos Fixos Líquidos	0,00 €				0,00 €				51 236,30 €				0,00 €				483 670,00 €			
3.1. Propriedades de Investimento	0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				483 670,00 €			
3.2. Outros Investimentos Financeiros	0,00 €				0,00 €				19 516,30 €				0,00 €				0,00 €			
3.3. Outros	0,00 €				0,00 €				31 720,00 €				0,00 €				0,00 €			
4. Capital Circulante (5+6+7)	1 154 696,55 €				688 417,77 €				975 100,11 €				663 123,11 €				629 314,29 €			
5. Inventários	21 367,56 €			c)	21 848,60 €			c)	29 248,28 €			c)	23 519,18 €	€ 5 491,00	1500 c)		23 002,12 €	5649,47	1500 c)	
5.1. Mercadorias	21 367,56 €			a)	21 848,60 €			a)	815,00 €			a)	771,94 €			a)	612,75 €			a)
5.2. Matérias Primas, Subsidiárias	0,00 €				0,00 €				28 433,28 €				22 747,24 €				22 389,37 €			
5.3. Produtos Acabados	0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €			
5.4. Produtos e trabalhos em curso	0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €			
6. Realizável Curto Prazo	765 187,24 €				594 547,43 €				928 683,16 €				599 519,35 €				549 570,57 €			
6.1. Clientes e Utentes c/c	523 111,92 €			b)	530 209,91 €			b)	782 668,83 €			b)	416 276,85 €			b)	499 504,21 €			b)
6.1.1. Clientes	449 416,43 €				427 017,55 €				629 223,63 €				326 877,22 €				422 974,86 €			
6.1.2. Utentes	73 695,49 €				103 192,36 €				153 445,20 €				89 399,63 €				76 529,35 €			
6.2. Adiantamentos a Fornecedores	0,00 €			c)	0,00 €			c)	0,00 €			c)	5 491,00 €		5491,00 c)		5 649,47 €		5649,47 c)	
6.3. Estado e outros entes públicos	200 402,30 €				11 721,11 €				4 028,75 €				6 231,30 €				5 130,03 €			
6.4. Outras contas a receber	16 408,66 €				45 036,76 €				21 368,28 €				158 402,32 €				32 519,28 €			
6.5. Diferimentos	24 264,36 €	1724,14	d)		6 579,65 €	1724,14	d)		119 617,30 €	1724,14	d)		12 117,88 €		1843,22 d)		5 767,58 €		1843,22 d)	
6.6. Outros Activos Financeiros	1 000,00 €				1 000,00 €				1 000,00 €				1 000,00 €				0,00 €			
6.7. Outros	0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				1 000,00 €			
7. Meios Financeiros Líquidos	368 141,75 €				72 021,74 €				17 168,67 €				40 084,58 €				56 741,60 €			
7.1. Caixa e seus equivalentes	368 141,75 €				72 021,74 €				17 168,67 €				40 084,58 €				56 741,60 €			
8. Total das Aplicações (1+4)	4 406 992,88 €				4 539 358,14 €				4 712 808,60 €				4 265 864,47 €				4 583 457,05 €			
9. Capital Permanente (10+11)	2 273 087,47 €				2 345 076,62 €				3 258 550,02 €				3 192 463,70 €				3 297 008,93 €			
10. Fundos Patrimoniais	1 103 423,48 €	1724,14	d)		1 233 917,77 €	1724,14	d)		1 414 707,58 €	1724,14	d)		1 154 642,42 €		1843,22 d)		1 385 924,30 €		1843,22 d)	
10.1. Fundos	219 936,40 €				219 936,40 €				219 936,40 €				219 936,40 €				219 936,40 €			
10.2. Excedentes Técnicos	0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €			
10.3. Reservas	15 095,45 €				15 095,45 €				15 095,45 €				15 095,45 €				15 095,45 €			
10.4. Resultados Transitados	470 936,41 €				232 899,03 €				-242 974,58 €				-373 845,36 €				-608 626,08 €			
10.5. Excedentes de Revalorização	751 496,67 €				635 492,61 €				751 496,67 €				733 121,99 €				728 528,32 €			
10.6. Outras Variações nos fundos patrimoniais	0,00 €				490 363,82 €				750 399,10 €				799 708,33 €				1 262 687,56 €			
10.7. Resultado líquido do exercício	-354 041,45 €				-359 869,54 €				-79 245,46 €				-239 374,39 €				-231 697,35 €			
11. Exigível a MLP	1 169 663,99 €				1 111 158,85 €				1 843 842,44 €				2 037 821,28 €				1 911 084,63 €			
11.1. Provisões	0,00 €				0,00 €				45 948,93 €				0,00 €				0,00 €			
11.2. Provisões Específicas	0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €			
11.3. Financiamentos Obtidos	0,00 €				1 111 158,85 €				1 797 893,51 €				1 514 353,60 €				1 395 415,49 €			
11.4. Outras contas a pagar	0,00 €				0,00 €				0,00 €				523 467,68 €				515 669,14 €			
11.5. Fornecedores de Imobilizado	1 169 663,99 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €			
12. Exigível a CP	2 133 905,41 €				2 194 281,53 €				1 454 258,58 €				1 073 400,77 €				1 286 448,12 €			
12.1. Fornecedores	671 502,04 €				848 576,67 €				948 808,37 €				418 608,85 €				423 649,20 €			
12.2. Adiantamentos de Clientes	0,00 €			e)	0,00 €			e)	0,00 €			e)	1 500,00 €		1500 e)		1 500,00 €		1500 e)	
12.3. Estado e Outros Entes Públicos	38 882,14 €				49 806,71 €				56 424,04 €				74 301,47 €				64 059,52 €			
12.4. Financiamentos Obtidos	339 229,76 €				356 125,34 €				0,00 €				148 721,36 €				272 231,92 €			
12.5. Diferimentos	400 376,17 €				283 626,94 €				294 971,92 €				0,00 €				0,00 €			
12.6. Fornecedores de Imobilizado	602 495,20 €				580 921,94 €				0,00 €				0,00 €				0,00 €			
12.7. Outras contas a pagar	81 420,10 €				75 223,93 €				154 054,25 €				430 269,09 €				525 007,48 €			
13. CA Totais (11+12)	3 303 569,40 €				3 305 440,38 €				3 298 101,02 €				3 111 222,05 €				3 197 532,75 €			
14. Total das Origens (10+13) ou (9+12)	4 406 992,88 €				4 539 358,15 €				4 712 808,60 €				4 265 864,47 €				4 583 457,05 €			
15. Fundo Maneio Líquido Patrimonial (9-1) o (4-12)	-979 208,86 €				-1 505 863,76 €				-479 158,47 €				-410 277,66 €				-657 133,83 €			
	-979 208,86 €				-1 505 863,76 €				-479 158,47 €				-410 277,66 €				-657 133,83 €			

## **Anexo 6: Balanço Patrimonial Corrigido**

**Balanço Patrimonial Corrigido para Análise Financeira de 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013**

<i>Rúbricas</i>	<i>2009</i>	<i>Notas</i>	<i>2010</i>	<i>Notas</i>	<i>2011</i>	<i>Notas</i>	<i>2012</i>	<i>Notas</i>	<i>2013</i>	<i>Notas</i>
<b>1. Activo Fixo Líquido (2+3)</b>	<b>3 252 296,33 €</b>		<b>3 850 940,37 €</b>		<b>3 737 708,49 €</b>		<b>3 602 741,36 €</b>		<b>3 954 142,76 €</b>	
2. Activo de Exploração Líquido	3 252 296,33 €		3 850 940,37 €		3 686 472,19 €		3 602 741,36 €		3 470 472,76 €	
2.1. Activos Tangíveis	3 252 296,33 €		3 850 940,37 €		3 686 472,19 €		3 602 741,36 €		3 458 983,07 €	
2.2. Ativos intangíveis	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		11 489,69 €	
3. Outros Activos Fixos Líquidos	0,00 €		0,00 €		51 236,30 €		0,00 €		483 670,00 €	
3.1. Propriedades de investimentos	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		483 670,00 €	
3.2. Outros Investimentos Financeiros	0,00 €		0,00 €		19 516,30 €		0,00 €		0,00 €	
3.3. Outros	0,00 €		0,00 €		31 720,00 €		0,00 €		0,00 €	
<b>4. Capital Circulante (5+6+7)</b>	<b>€ 1 152 972,41</b>		<b>€ 686 693,63</b>		<b>€ 973 375,97</b>		<b>€ 659 779,89</b>		<b>€ 625 971,07</b>	
5. Inventários	21 367,56 €		21 848,60 €		29 248,28 €		27 510,18 €		27 151,59 €	
5.1. Mercadorias	21 367,56 €		21 848,60 €		815,00 €		771,94 €		612,75 €	
5.2. Matérias Primas, Subsidiárias	0,00 €		0,00 €		28 433,28 €		22 747,24 €		22 389,37 €	
5.3. Produtos Acabados	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
5.4. Produtos e trabalhos em curso	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
6. Realizável Curto Prazo	763 463,10 €		592 823,29 €		926 959,02 €		592 185,13 €		542 077,88 €	
6.1. Clientes	523 111,92 €		530 209,91 €		782 668,83 €		416 276,85 €		499 504,21 €	
6.1.1. Clientes	449 416,43 €		427 017,55 €		629 223,63 €		326 877,22 €		422 974,86 €	
6.1.2. Utentes	73 695,49 €		103 192,36 €		153 445,20 €		89 399,63 €		76 529,35 €	
6.2. Adiantamentos a fornecedores	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
6.3. Estado e Outros Entes Públicos	200 402,30 €		11 721,11 €		4 028,75 €		6 231,30 €		5 130,03 €	
6.4. Outras contas a receber	16 408,66 €		45 036,76 €		21 368,28 €		158 402,32 €		32 519,28 €	
6.5. Diferimentos	22 540,22 €		4 855,51 €		117 893,16 €		10 274,66 €		3 924,36 €	
6.6. Outros Activos Financeiros	1 000,00 €		1 000,00 €		1 000,00 €		1 000,00 €		0,00 €	
6.7. Outros	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		1 000,00 €	
7. Meios Financeiros Líquidos	368 141,75 €		72 021,74 €		17 168,67 €		40 084,58 €		56 741,60 €	
7.1. Caixa e seus equivalentes	368 141,75 €		72 021,74 €		17 168,67 €		40 084,58 €		56 741,60 €	
<b>8. Total das Aplicações (1+4)</b>	<b>4 405 268,74 €</b>		<b>4 537 634,00 €</b>		<b>4 711 084,46 €</b>		<b>4 262 521,25 €</b>		<b>4 580 113,83 €</b>	
<b>9. Capital Permanente (10+11)</b>	<b>2 271 363,33 €</b>		<b>2 343 352,48 €</b>		<b>3 256 825,88 €</b>		<b>3 190 620,48 €</b>		<b>3 295 165,71 €</b>	
10. Fundos Patrimoniais	1 101 699,34 €		1 232 193,63 €		1 412 983,44 €		1 152 799,20 €		1 384 081,08 €	
10.1. Fundos	219 936,40 €		219 936,40 €		219 936,40 €		219 936,40 €		219 936,40 €	
10.2. Excedentes Técnicos	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
10.3. Reservas	15 095,45 €		15 095,45 €		15 095,45 €		15 095,45 €		15 095,45 €	
10.4. Resultados Transitados	470 936,41 €		232 899,03 €		-242 974,58 €		-373 845,36 €		-608 626,08 €	
10.5. Excedentes de Revalorização	751 496,67 €		635 492,61 €		751 496,67 €		733 121,99 €		728 528,32 €	
10.6. Outras Variações nos fundos patrimoniais	0,00 €		490 363,82 €		750 399,10 €		799 708,33 €		1 262 687,56 €	
10.7. Resultado líquido do exercício	-354 041,45 €		-359 869,54 €		-79 245,46 €		-239 374,39 €		-231 697,35 €	
11. Exigível a MLP	1 169 663,99 €		1 111 158,85 €		1 843 842,44 €		2 037 821,28 €		1 911 084,63 €	
11.1. Provisões	0,00 €		0,00 €		45 948,93 €		0,00 €		0,00 €	
11.2. Provisões Específicas	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
11.3. Financiamentos Obtidos	0,00 €		1 111 158,85 €		1 797 893,51 €		1 514 353,60 €		1 395 415,49 €	
11.4. Outras contas a pagar	0,00 €		0,00 €		0,00 €		523 467,68 €		515 669,14 €	
11.5. Fornecedores de Imobilizado	1 169 663,99 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
12. Exigível a CP	2 133 905,41 €		2 194 281,53 €		1 454 258,58 €		1 071 900,77 €		1 284 948,12 €	
12.1. Fornecedores	671 502,04 €		848 576,67 €		948 808,37 €		418 608,85 €		423 649,20 €	
12.2. Adiantamentos de Clientes	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
12.3. Estado e Outros Entes Públicos	38 882,14 €		49 806,71 €		56 424,04 €		74 301,47 €		64 059,52 €	
12.4. Financiamentos Obtidos	339 229,76 €		356 125,34 €		0,00 €		148 721,36 €		272 231,92 €	
12.5. Diferimentos	400 376,17 €		283 626,94 €		294 971,92 €		0,00 €		0,00 €	
12.6. Fornecedores de Imobilizado	602 495,20 €		580 921,94 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
12.7. Outras Contas a Pagar	81 420,10 €		75 223,93 €		154 054,25 €		430 269,09 €		525 007,48 €	
<b>13. CA Totais (11+12)</b>	<b>3 303 569,40 €</b>		<b>3 305 440,38 €</b>		<b>3 298 101,02 €</b>		<b>3 109 722,05 €</b>		<b>3 196 032,75 €</b>	
<b>14. Total das Origens (10+13) ou (9+12)</b>	<b>4 405 268,74 €</b>		<b>4 537 634,01 €</b>		<b>4 711 084,46 €</b>		<b>4 262 521,25 €</b>		<b>4 580 113,83 €</b>	
<b>15. Fundo Maneio Líquido Patrimonial (9-1) o (4-12)</b>	<b>-980 933,00 €</b>		<b>-1 507 587,89 €</b>		<b>-480 882,61 €</b>		<b>-412 120,88 €</b>		<b>-658 977,05 €</b>	
	-980 933,00 €		-1 507 587,90 €		-480 882,61 €		-412 120,88 €		-658 977,05 €	

## **Anexo 7: Balanço Funcional**

# Balanço Funcional para Análise Financeira de 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013



Rúbricas	2009	Notas	2010	Notas	2011	Notas	2012	Notas	2013	Notas
<b>1. Recursos Estáveis</b>	<b>2 271 363,33 €</b>		<b>2 343 352,48 €</b>		<b>3 256 825,88 €</b>		<b>3 190 620,48 €</b>		<b>3 295 165,71 €</b>	
1.1. Capital Próprio	1 101 699,34 €		1 232 193,63 €		1 412 983,44 €		1 152 799,20 €		1 384 081,08 €	
1.2. Exigível a MLP	1 169 663,99 €		1 111 158,85 €		1 843 842,44 €		2 037 821,28 €		1 911 084,63 €	
<b>2. Activo de Exploração Líquido</b>	<b>3 252 296,33 €</b>		<b>3 850 940,37 €</b>		<b>3 737 708,49 €</b>		<b>3 602 741,36 €</b>		<b>3 954 142,76 €</b>	
2.1. Activo Fixo Líquido	3 252 296,33 €		3 850 940,37 €		3 686 472,19 €		3 602 741,36 €		3 470 472,76 €	
2.2. Outros Activos Fixos Líquidos	0,00 €		0,00 €		51 236,30 €		0,00 €		483 670,00 €	
<b>3. Fundo Maneio Líquido</b>	<b>-980 933,00 €</b>		<b>-1 507 587,89 €</b>		<b>-480 882,61 €</b>		<b>-412 120,88 €</b>		<b>-658 977,05 €</b>	
<b>4. Necessidades Cíclicas</b>	<b>744 881,78 €</b>		<b>563 779,62 €</b>		<b>815 945,86 €</b>		<b>450 018,33 €</b>		<b>531 785,83 €</b>	
4.1. Clientes	523 111,92 €		530 209,91 €		782 668,83 €		416 276,85 €		499 504,21 €	
4.1.1. Clientes	449 416,43 €		427 017,55 €		629 223,63 €		326 877,22 €		422 974,86 €	
4.1.2. Utentes	73 695,49 €		103 192,36 €		153 445,20 €		89 399,63 €		76 529,35 €	
4.2. Inventários	21 367,56 €		21 848,60 €		29 248,28 €		27 510,18 €		27 151,59 €	
4.3. Adiantamentos a Fornecedores	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
4.4. EOEP	200 402,30 €		11 721,11 €		4 028,75 €		6 231,30 €		5 130,03 €	
<b>5. Recursos Cíclicos</b>	<b>710 384,18 €</b>		<b>898 383,38 €</b>		<b>1 005 232,41 €</b>		<b>492 910,32 €</b>		<b>487 708,72 €</b>	
5.1. Fornecedores	671 502,04 €		848 576,67 €		948 808,37 €		418 608,85 €		423 649,20 €	
5.2. IVA a pagar	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
5.3. Adiantamentos de Clientes	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
5.4. EOEP	38 882,14 €		49 806,71 €		56 424,04 €		74 301,47 €		64 059,52 €	
<b>6. Necessidades de Fundo Maneio</b>	<b>34 497,60 €</b>		<b>-334 603,76 €</b>		<b>-189 286,55 €</b>		<b>-42 891,99 €</b>		<b>44 077,11 €</b>	
<b>7. Tesouraria Activa</b>	<b>408 090,63 €</b>		<b>122 914,01 €</b>		<b>157 430,11 €</b>		<b>209 761,56 €</b>		<b>94 185,24 €</b>	
7.1. Outras contas a receber	16 408,66 €		45 036,76 €		21 368,28 €		158 402,32 €		32 519,28 €	
7.3. Diferimentos	22 540,22 €		4 855,51 €		117 893,16 €		10 274,66 €		3 924,36 €	
7.4. Outros Ativos Financeiros	1 000,00 €		1 000,00 €		1 000,00 €		1 000,00 €		0,00 €	
7.5. Outros	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		1 000,00 €	
7.4. Meios Financeiros Líquidos	368 141,75 €		72 021,74 €		17 168,67 €		40 084,58 €		56 741,60 €	
<b>8. Tesouraria Passiva</b>	<b>1 423 521,23 €</b>		<b>1 295 898,15 €</b>		<b>449 026,17 €</b>		<b>578 990,45 €</b>		<b>797 239,40 €</b>	
8.1. Outras contas a pagar	81 420,10 €		75 223,93 €		154 054,25 €		430 269,09 €		525 007,48 €	
8.4. Financiamentos obtidos	339 229,76 €		356 125,34 €		0,00 €		148 721,36 €		272 231,92 €	
8.5. Diferimentos	400 376,17 €		283 626,94 €		294 971,92 €		0,00 €		0,00 €	
8.6. Fornecedores de Imobilizado	602 495,20 €		580 921,94 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
8.7. Provisões	0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	
<b>9. Tesouraria Líquida (7-8)</b>	<b>-1 015 430,60 €</b>		<b>-1 172 984,14 €</b>		<b>-291 596,06 €</b>		<b>-369 228,89 €</b>		<b>-703 054,16 €</b>	
<b>9. Tesouraria Líquida (3-6)</b>	<b>-1 015 430,60 €</b>		<b>-1 172 984,13 €</b>		<b>-291 596,06 €</b>		<b>-369 228,89 €</b>		<b>-703 054,16 €</b>	

## **Anexo 8: Indicadores de Equilíbrio Financeiro**



## Indicadores de Equilíbrio Financeiro

### Indicadores de Liquidez

	2009	2010	2011	2012	2013
Liquidez Geral = Capital Circulante/Exigível a CP	0,540311	0,312947	0,669328	0,615523	0,487157
Liquidez Reduzida = Capital Circulante - Inventários/Exigível a CP	0,53030	0,30299	0,64922	0,58986	0,46603
Liquidez Imediata = Meios Financeiros Líquidos/ Exigível a CP	0,17252	0,032822	0,011806	0,037396	0,044159
FML = Capital Permanente - Ativo Fixo	-980933	-1507588	-480883	-412121	-658977

### Indicadores Financeiros

	2009	2010	2011	2012	2013
Rácio de Estrutura do Endividamento=Exigível a CP/Capital Alheio	0,645939	0,663839	0,440938	0,344693	0,402045
Rácio de estrutura do passivo=Passivo Corrente/Passivo não corrente	1,824375	1,974769	0,788711	0,526003	0,672366
Índice de Cobertura dos Encargos Financeiros = MLBE/Encargos Financeiros	-8,1402	-7,17762	-1,87559	-4,03716	-5,02756
Autonomia Financeira = Capital Próprio/ Activo Total	0,338745	0,319972	0,378035	0,319978	0,350033
Solvabilidade = Capital Próprio/ Capital Alheio + Interesses minoritários	0,333488	0,372777	0,428423	0,370708	0,433062
Grau de Cobertura do AFL por Capitais Permanentes = Cperm/AFL	0,698388	0,608514	0,871343	0,885609	0,833345
Grau de Cobertura do AFL por Capitais Próprios = Capitais Próprios/AFL	0,338745	0,319972	0,378035	0,319978	0,350033
Debit Equity Ratio = Capitais Alheios / Capitais Próprios	2,998612	2,682566	2,33414	2,69754	2,309137
Rácio de Endividamento = Capitais Alheios / Activo Total (CP/CA)	0,749913	0,72845	0,700073	0,72955	0,697806
Peso do Endividamento a MLP = Exigível a MLP/ CP+CA	0,265515	0,244876	0,391384	0,478079	0,417257
Debit Equity Ratio Estrutura = Exigível a MLP/CP	1,061691	0,901773	1,304929	1,767716	1,380761

## **Anexo 9: Indicadores de Rendibilidade e Crescimento**

## Indicadores de Rentabilidade, Produtividade, Meios Libertos

### Rendibilidade Económica

	2009	2010	2011	2012	2013
Resultado Operacional (EBIT)	-368 690,45 €	-317 952,38 €	-57 201,81 €	-176 153,42 €	-172 906,95 €
Amortizações/Depreciações	-129 813,65 €	-151 318,71 €	-186 428,99 €	-152 592,58 €	-152 271,28 €
Provisões	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Resultado antes de Imposto	-354 041,45 €	-359 869,54 €	-79 245,46 €	-239 374,39 €	-231 697,35 €

MLBE = RE+Depreciações e Amortizações + Imparidade de Investimentos Depreciáveis / Amortizáveis -498 504,10 € -469 271,09 € -243 630,80 € -328 746,00 € -325 178,23 €

MLLT= RL+Depreciações e Amortizações + Imparidade de Investimentos Depreciáveis -483 855,10 € -511 188,25 € -265 674,45 € -391 966,97 € -383 968,63 €

MLBT= RO+Depreciações e Amortizações + Imparidade de Investimentos Depreciáveis -498 504,10 € -469 271,09 € -243 630,80 € -328 746,00 € -325 178,23 €

MLLR= RL-Dividendos+Depreciações e Amortizações + Imparidade de Investimentos Depreciáveis (EBITDA) -483 855,10 € -511 188,25 € -265 674,45 € -391 966,97 € -383 968,63 €

MOL=RO/VN -0,22 -0,16 -0,02 -0,08 -0,08

### Rendibilidade:

	2009	2010	2011	2012	2013
ROA=RO/AT	-11,34%	-8,26%	-1,53%	-4,89%	-4,37%
ROA=MOL*RAT	-11,34%	-8,26%	-1,53%	-4,89%	-4,37%
RAT=VL/ATL	0,52	0,53	0,64	0,65	0,55
RCP=RL/CP=ROEdi	-32,14%	-29,21%	-5,61%	-20,76%	-16,74%

### Indicadores de risco

#### Vendas (VN)

GAO = MB/RO	-3,504662977	-4,861573894	-34,18167275	-10,82829053	-10,49032517
GAF = RO/RE	1,041376511	0,883521234	0,721830752	0,735890836	0,746262096
GAC = GAO * GAF	-3,649673703	-4,295303765	-24,67338255	-7,968439773	-7,828532048

## **Anexo 10: Indicador de Falência**

## Indicadores de Falência

### Z-Score de Attman

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>z-score=1,2A+1,4B+3,3C+0,6D+1,0E</b>	<b>0,45741698</b>	<b>0,450213</b>	<b>0,906645</b>	<b>0,67943</b>	<b>0,622963</b>
A=WC/TA	0,26172578	0,151333	0,206614	0,154786	0,136672
B=RR/TA	-0,08036773	-0,07931	-0,01682	-0,05616	-0,05059
C=EBIT/TA	-0,08369307	-0,07007	-0,01214	-0,04133	-0,03775
D=Valor Mercado do CP/Total Passivo	0,25008675	0,27155	0,299927	0,27045	0,302194
E=Vendas/Total Activo	0,38199593	0,447945	0,54237	0,546414	0,473044

Informações	
Z>2,99	Zona de Segurança
1,8<Z<2,99	Zona Cinza
Z<1,8	Zona Perigosa